



**OUTDOORS FINLAND ETELÄ-SAVO -
AKTIVITEETTIEN KEHITTÄMISSUUNNITELMA**

Melonta, kalastus ja retkiluistelu

Jenni Mikkonen (Itä-Suomen yliopisto)

Noora Tahvanainen (Itä-Suomen yliopisto)

Maija-Liisa Eskelinen (Mikkelin ammattikorkeakoulu)



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

Sisältö

1. TAUSTAA.....	4
1.1. Johdanto.....	4
1.2. Taustatiedot.....	5
1.2.1. Matkailustrategiat.....	5
1.2.2. Aktiviteetteja koskevat strategiat ja kartoitukset.....	7
1.3. Etelä-Savon teemat.....	9
1.4. Asiakkaat.....	11
1.5. Kohdemaat.....	15
1.6. Kilpailijat.....	16
2. ETELÄ-SAVON AKTIVITEETTIEN NYKYTILA.....	17
2.1. Tuotteet.....	17
2.1.1. Melontatuotteet.....	18
2.1.2. Kalastustuotteet.....	21
2.1.3. Retkiluistelutuotteet.....	26
2.2. Reitit.....	27
2.2.1. Etelä-Savon melontareitit.....	27
2.2.2. Etelä-Savon kalastusalueet.....	31
2.2.3. Etelä-Savon retkiluisteluareitit ja -tuotteet.....	33
2.3. Tuotteiden ja reittien esteettömyys.....	35
2.4. Kartat ja oppaat.....	37
2.5. Aktiviteettiyritykset ja yrittäjien osaaminen.....	38
2.6. Yhteenveto.....	42
3. KEHITTÄMISKOHTEET JA -TOIMENPITEET.....	43
3.1. Yleistä.....	43
3.2. Kaikkia aktiviteettiyrityksiä ja toimijoita koskevia kehittämistarpeita.....	43
3.3. Melonnan kehittämistarpeita.....	55
3.4. Kalastusmatkailun kehittämistarpeita.....	58
3.5. Retkiluistelun kehittämistarpeita.....	65
4. KEHITTÄMISTYÖN JATKUVUUS.....	66
4.1. Toimintatapa ja jatkuvuus.....	66

Liitteet:

Liite 1. Matkailun edistämiskeskuksen teemakohtaiset tuotesuosituksset, melonta	71
Liite 2. Matkailun edistämiskeskuksen teemakohtaiset tuotesuosituksset, kalastus	75
Liite 3. Etelä-Savon kalastusalueet	78
Liite 4. Tuotekortti esimerkki.....	80
Liite 5. Lista kehittämissuunnitelman kommentointiin ja kartoitukseen osallistuneista tahoista....	81

Taulukot:

Taulukko 1. Etelä-Savon melontamatkailutuotteita tarjoavat yritykset, ryhmä 1	18
Taulukko 2. Etelä-Savon melontamatkailutuotteita tarjoavat yritykset, ryhmä 2	19
Taulukko 3. Etelä-Savon kalastusmatkailutuotteita tarjoavat yritykset, ryhmä 1	22
Taulukko 4. Etelä-Savon kalastusmatkailutuotteita tarjoavat yritykset, ryhmä 2	23
Taulukko 5. Etelä-Savon retkiluistelutuotteita tarjoavat yritykset.....	26
Taulukko 6. Etelä-Savon kalastusyritysten keskeisimmät toiminta-alueet.....	33

Kuvat:

Kuva 1. Melontayritykset Etelä-Savossa	20
Kuva 2. Kalastusyritykset Etelä-Savossa.....	25
Kuva 3. Retkiluistelua tarjoavat yritykset Etelä-Savossa.....	35
Kuva 4. Elämyskolmio	50

1. TAUSTAA

1.1. Johdanto

Outdoors Finland Etelä- Savo - matkailuaktiviteettien kehittäminen Etelä-Savossa -hanke (OFES) on elinkeinojen kehittämishanke, joka selvittää, arvioi ja kehittää yleisiä aktiviteetti- matkailun toimintaedellytyksiä Etelä-Savossa. Hanke on osa Matkailun edistämiskeskuksen koordinoimaa valtakunnallista Outdoors Finland -ohjelmaa, joka keskittyy pienten ohjelma- ja aktiviteettipalveluyritysten tarjonnan parempaan hyödyntämiseen. Valtakunnallinen Outdoors Finland -hanke keskittyy eri puolilla Suomea tapahtuvan alueellisen kehittämistyön koordinointiin ja välittää alueellisten toimijoiden kautta kaikki sen aikana toteutetut kehittämisen työkalut alueiden ja yritysten käyttöön. Alueellisen ja yritystason kehittämisen toteuttavat alueelliset OF-hankkeet tai alueelliset organisaatiot. Kehitystyön alueellinen kohdentaminen alueorganisaatioille mahdollistaa alueiden tarpeita vastaavien toimenpiteiden yksityiskohtaisemman määrittämisen ja toteuttamisen.

Etelä-Savon Outdoors Finland -hanketta hallinnoi Itä-Suomen yliopiston matkailualan opetus- ja tutkimuslaitos, ja hanke toteutetaan tiiviissä yhteistyössä Mikkelin ammattikorkeakoulun koordinoiman Elämykselliset verkostotuotteet Etelä-Savon matkailun vetovoimatekijänä -hankkeen (ELMO) kanssa. Hankkeet täydentävät toisiaan palvelemalla Etelä-Savon matkailuyrityksiä, ja molemmat toimivat maakunnan matkailutuotteiden kehittämiseksi.

Outdoors Finland Etelä-Savo -hankkeessa keskeistä on Outdoors Finland -strategian mukainen aktiviteettimatkailun kehittäminen Etelä-Savossa vuosina 2009–2011. Vahvasti vesistömatkailukohteeksi profiloituvan Etelä-Savon maakunnan teemoiksi valittiin melonta, kalastus ja retki- luistelu. Hankkeen tehtävänä on tuottaa myös valtakunnalliseen ohjelmaan tietoa Etelä-Savon teemoiksi valittujen aktiviteettien reitistöistä ja matkailutuotteista. Pitkän tähtäimen tavoite on auttaa matkailutuotteita pääsemään kansainvälisille markkinoille. Hanke toteuttaa osaltaan Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelman 2007–2013 sekä Etelä-Savon maaseudun kehittämissuunnitelman 2007–2013 tavoitteita. Lisäksi hanke osallistuu valtakunnallisen OF -hankkeen kanssa valtakunnallisten ohjelmanpalveluyritysten seurantaindikaattorien ja -menetelmien kehittämistyöhön. Hanke pyrkii edistämään ja tukemaan eritoten mikroyritysten

verkostoitumista. Verkostoituminen ja alueellinen yhteistyö on ensiarvoisen tärkeää kansainvälisen asiakaspotentiaalin saavuttamiseksi.

Outdoors Finland Etelä-Savo -hankkeen keskeisimmät toimenpiteet olivat yritysten ja yritysverkostojen sekä näiden palvelu- ja tuotetarjonnan kartoitus, Etelä-Savon melonta- ja retkiluistelureitistöjen ja kalastusalueiden kartoitus, Etelä-Savon ohjelmapalveluyritysten sähköisten viestintä- ja markkinointikanavien selvitys, kehittämissuunnitelman kirjoittaminen keskittyen melonta-, kalastus- ja retkiluistelumatkailuun, valtakunnallisen Outdoors Finland – kesäaktiiviteettien kehittämissuunnitelman seurantaindikaattoreiden pilotointi, VerkostoTutor -mallin luonti sekä viestintä ja tiedotus.

Kehittämissuunnitelmaa varten toteutettiin laaja yrityskartoitus, minkä lisäksi projektihenkilöstö kiersi maakunnassa eri kehittämisorganisaatioiden luona keskustelemassa aktiviteetti- ja matkailun tilanteesta alueellisesti. Kaikille alueellisille toimijoille annettiin mahdollisuus esittää kommentteja ja ehdotuksia kehittämissuunnitelman sisällöstä hyödyntäen selainpohjaista kommentointialustaa, jonka linkki lähetettiin sekä yrittäjille että alueorganisaatioiden ja muiden matkailutoimijoiden edustajille. Lisäksi neljällä paikkakunnalla (Mikkeli, Heinävesi, Piekämäki ja Savonlinna) järjestettiin RoadShow-keskustelutilaisuudet, joiden tarkoituksena oli koota yhteen alueellisia toimijoita, herättää keskustelua aiheesta sekä saada palautetta kehittämissuunnitelman sisällöstä.

Keskeisimmät hankkeen hyödynsaajat ovat alueella nyt ja tulevaisuudessa toimivat matkailualan yritykset ja yritysverkostot. Lisäksi hankkeessa pilotoitavat seurantaindikaattorit palvelevat eritoten seudun matkailun kehittämis-, tutkimus- ja koulutusorganisaatioita sekä rahoittajia ja päättäjiä.

1.2. Taustatiedot

1.2.1. Matkailustrategiat

Valtakunnallisen matkailustrategian mukaan luonto ja luontoaktiviteetit ovat yksi Suomen matkailun vetovoimatekijöistä. Vesistötuotteet mainitaan strategiassa yhtenä tuoteteemana, jota ei ole vielä tarpeeksi hyödynnetty matkailullisesti ja jota tulisi kehittää edelleen. Kehittämistyö kohdistetaan muun muassa kalastustuotteisiin ja melontaan. Toinen kehitettävä tuoteteema

on lumi- ja joulutuotteet, joiden yhteydessä mainitaan retkiluistelun ja retkiluisteluereittien kehittäminen (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2006).

Luonto ja vesistöt nähdään vetovoimatekijänä ja mahdollisuutena myös alueellisissa ja paikallisissa matkailustrategioissa. Etelä-Savoon on tehty vuosille 2007–2013 maakunnan matkailun kehittämisohjelma, joka noudattelee valtakunnallisen matkailustrategian linjauksia (Etelä-Savon matkailun kehittämisohjelma... 2007, Kauppa- ja teollisuusministeriö 2006). Kehittämisohjelman mukaan Etelä-Savo on vapaa-ajan ja matkailun maakunta, jonka tarjoamat palvelut houkuttelevat aktiivi- ja hyvinvointilomalle Saimaan ainutlaatuisen järviluontoon. Monipuoliset luontoaktiviteetit muodostavat yhden merkittävän sisällön vierailulle. Vesistö ja järviluonto ovat alueen matkailun peruskivi, ja järviluonnon tarjoamia monipuolisia mahdollisuuksia hyödynnetään kehittämällä luontoon ja kulttuuriin liittyviä ohjelmalveluja.

Mikkelin, Savonlinnan ja Heinäveden matkailukeskittymät ovat Etelä-Savon keskeiset matkailualueet ja matkailun kehittämisen painopisteet. Savonlinnan matkailualueella keskeistä on muun muassa luoda keskittymästä järvimatkailun keskus. Mikkelin alueella tavoitteena on vahvistaa alueen profiilia vapaa-ajan ja lomailun keskuksena, ja Heinäveden alueella keskitytään vahvistamaan alueen profiilia Heinäveden reitin kansallismaisemana sekä hyödyntämään alueen vahvoja imagotekijöitä, vesistöä ja Valamoaa (Etelä-Savon matkailun kehittämisohjelma... 2007). Heinäveden matkailun kehittämistä ja tavoitteita on käsitelty myös Varkauden – Pieksämäen seudun matkailun strategisessa kehittämissuunnitelmassa. Suunnitelmassa on mainittu yhtenä tavoitteena myös ympärivuotisen kalastusmatkailun kehittäminen sekä järviettä koskikalastuksen muodossa (Varkauden–Pieksämäen seudun matkailun strateginen... 2009).

Maakunnan matkailun kehittämisohjelmassa yhtenä strategisena painopistealueena on jalostaa matkailullisia sisältöjä ja rakenteita, joiden perusteella matkailija valitsee Etelä-Savon kohteeseen. Tämän tavoitteen saavuttamiseksi kehitetään alueen järviluontoon ja kulttuuriin perustuvaa ohjelmalvelutarjontaa, tuetaan ohjelmalvelukeskuksien rakentumista, pidentetään matkailijoiden viipymää ja kehitetään uusia eri vuodenaikoihin ja asiakassegmentteihin perustuvia sesonkeja sekä ylläpidetään ja kehitetään elinkeinon kannalta merkittäviä retkeily- ja vesistöreitistöjä ja niiden palvelurakenteita. Myös uusia vesistöteemaan pohjautuvia tuotteita kehitetään. Vesistöteemaan sisältyvät järviluonto, kansallispuistot ja suojelualueet, kulttuuriym-

päristö ja -historia sekä aktiviteetit (Etelä-Savon matkailun kehittämisohjelma... 2007). Myös Varkauden–Pieksämäen seudun matkailun kehittämissuunnitelmassa yhtenä tavoitteena on kehittää seudun luonto- ja liikuntamatkailureittejä ja aktiviteetteja sekä edistää seudun matkailuyritysten verkostoitumista Kuopion ja Savonlinnan alueiden matkailuyritysten kanssa toimivien yhteysreittien avulla (erityisesti Tahko, Linnansaaren ja Koloveden kansallispuistot) (Varkauden–Pieksämäen seudun matkailun... 2009).

Myös Savonlinnan seudulle on laadittu oma matkailustrategia vuosille 2006–2015 (Savonlinnan seudun matkailustrategia...2004). Siinä matkailun nykytilaa kuvaa neljä piirrettä: tunnettuus järvi- ja luonnonnähtävyyksistä ja kulttuurista, lomiiin ja vapaa-aikaan keskittyvä matkailuprofiili, sesonkiluonteisuus ja pienyritysvaltaisuus. Tavoitteiksi on asetettu muun muassa useampien sesonkien kehittäminen, matkailuelinkeinoa tukevan infrastruktuurin kehittäminen ja verkostoitumisen edistäminen. Näitä tavoitteita myös OFES-hanke pyrkii edesauttamaan.

1.2.2. Aktiviteetteja koskevat strategiat ja kartoitukset

Sekä melonta- että kalastusmatkailulle on laadittu valtakunnalliset kehittämisstrategiat ja toimenpidesuunnitelmat (MEK 2008; Kalastusmatkailun kehittämisen... 2008). Melontaa ja kalastusta koskevien strategioiden tärkein päätavoite on eri tahojen välisen verkostomaisen toimintamallin kehittäminen. Retkiluistelun kehittämiseksi ei ole olemassa omaa strategiaa tai toimenpidesuunnitelmaa, mutta retkiluistelun potentiaali talvimatkailua edistävänä aktiviteettina on huomioitu sekä alueellisissa strategioissa (Savonlinnan seudun matkailustrategia...2004, Punkaharjun matkailun ydinalueen master plan ????) että valtakunnallisessa talvimatkailun kehittämistä koskevissa matkailustrategiassa (Talvimatkailustrategia kansainvälisille... 2009). Etelä-Savon alueella retkiluistelua on kehitetty viime vuosina voimakkaasti Keski-Saimaan retkiluistelu -hankkeen toimesta.

Suomen laajuisesti **melontamatkailun** keskeisimpiä kehittämiskohteita ovat yritysten verkostoitumisen edistämisen lisäksi asiakaslähtöisten tuotekokonaisuuksien aikaansaaminen sekä Suomen luonnon ja vesistöalueiden hyödyntäminen markkinoinnissa. Edellytyksenä kehittämistoiminnalle on infrastruktuurin toimivuus sekä retkeilyalueiden ja reitistöjen saavutettavuus. Tavoitteeksi strategiassa on mainittu Suomen tunnettuuden lisääminen meri- ja sisävesimelontamaana, melontapalveluita tuottavien yritysten henkilömäärän kaksinkertaistumi-

nen, yritysten osaamisen ja verkostomaisen toimintamallin kehittäminen sekä melontamatkailutuotteiden ja -pakettien myyntimäärän kasvu. Strategiassa nostetaan esille Etelä-Savon alueen melontakohteista Linnansaaren ja Koloveden kansallispuistot, joita kuvataan Suomen melontamatkailun helmiksi (Melontamatkailun kehittämisstrategia...2008). Etelä-Savon maakunnassa sijaitsevat melontareitit on kartoitettu Etelä-Savon ulkoilureittisuunnitelmassa (Poutamo 2005). Matkailun edistämiskeskus on julkaissut vuonna 2011 Melontareittien suunnitteluoppaan (Karttunen 2011) avuksi uusien ja olemassa olevien reittien matkailullisen käytön lisäämiseksi sekä niiden kehittämiseksi asiakaslähtöisempään suuntaan. Melontareittien toteuttaminen on muihin ulkoilureitteihin (vaellus- ja moottorikelkkareitit) verrattuna helpompaa, koska yleisillä vesialueilla liikkuminen kuuluu jokamiehen oikeuksiin eikä reittien toteuttaminen vaadi maanomistajakohtaisia sopimuksia muutoin kuin tauko- ja levähdyspaikkojen rakentamisen osalta. Vastuu ulkoilureittien suunnittelusta ja hallinnosta on jakautunut monille eri hallinnontasoille ja -aloille. Perinteisesti vastuunjakona on ollut se, että valtio ohjaa ja opastaa reittien perustamista ja kunnat suunnittelevat, rakentavat ja ylläpitävät reittejä (Karttunen 2011).

Valtakunnallisen **kalastusmatkailun** kehittämisohjelman päätavoitteena on Suomen aseman vakiinnuttaminen Euroopan keskeisten kalastusmatkailun kohdemaiden joukossa. Määrällisesti tavoitteena on pyrkiä kasvattamaan merkittävästi kalastusmatkailuelinkeinon liikevaihtoa, työpaikkoja ja asiakasmääriä. Kehittämistavoitteiden saavuttamisen edellytyksenä on verkostoyhteistyön edistäminen. Keskeistä on yhteistyö vesialueiden omistajien kanssa, minkä lisäksi avainasemassa on kalastusmatkailuyritysten keskinäinen yhteistyö. Kalastusmatkailupalvelujen ja yrittäjien ammattitaidon kehittämiseksi tärkeää on kalastusmatkailuyritysten yhteistyön vahvistaminen muiden matkailuyritysten sekä eri myynti-, markkinointi-, kehittäjä- ja rahoittajaorganisaatioiden kanssa (Kalastusmatkailun kehittämisen... 2008). Lisäksi kalastusmatkailua on käsitelty osana Itä-Suomen kalatalousryhmän kehittämisohjelmaa vuosille 2008–2013 (Jottei tiputtas veenneestä 2008). Kalastus on yksi Itä-Suomen matkailutoimialan potentiaalisimmista kehittämiskohteista, ja ohjelman määrällisiksi tavoitteiksi on asetettu uusien yritysten (8 kappaletta) ja työpaikkojen (5 henkilötyövuotta) muodostuminen sekä uusien kalastusmatkailutuotteiden (10 kappaletta) kehittäminen.

1.3. Etelä-Savon teemat

Etelä-Savon teemoiksi on valittu melonta, kalastus ja retkiluistelu. Tarkastelun kohteiksi valitut aktiviteetit määriteltiin valtakunnallisen Outdoors Finland -hankkeen ja itäsuomalaisten OF-hankkeiden yhteistyössä. Kullekin maakunnalle valittiin tyypillisimmät ja/tai potentiaalisimmat aktiviteetit kansainvälisten asiakkaiden näkökulmasta. Etelä-Savon osalta valintaan vaikutti alueen vahva profiloituminen vesistömatkailualueeksi. Mukaan valittujen lajien lisäksi myös veneilystä keskusteltiin, sillä risteily- ja veneilyohjelmalvelutoimintaa on alueella jonkin verran, mutta kansainvälisiä matkailumarkkinoita ajateltaessa suurempi potentiaali nähtiin tällä hetkellä kuitenkin melonnassa, kalastuksessa ja retkiluistelussa.

Melontamatkailu on valittu yhdeksi kehitettäväksi teemaksi myös valtakunnalliseen Outdoors Finland – kesäaktiviteettien kehittämisohjelmaan. Suomen vahvuudet melontamaana ovat laajat järviolueet maisemineen ja reittimahdollisuuksineen sekä erämaisuus. Heikkouksina sen sijaan voidaan pitää Suomen suhteellisen heikkoa tunnettuutta melontakohteena, tuotteiden heikkoa saatavuutta ja tuotteistamattomuutta sekä melontakauden lyhyyttä. Ulkomaiset matkailijat käyttävät Suomen lomansa aikana vielä suhteellisen vähän melontamatkailutuotteita. Suomen melontamatkailun helmet, Linnansaaren ja Koloveden kansallispuistot, löytyvät kuitenkin Etelä-Savosta, Savonlinnan pohjoispuolelta. Siellä melonta on tuotteistettu ja kansainvälisiä asiakkaita on jonkin verran. (MEK 2008.; Saari ym. 2003)

Melontamatkailun kehittämisstrategiassa (MEK 2008) melonnan muodot on jaettu neljään tyyppiin: retkimelonta, virkistysmelonta, kuntomelonta sekä koski- ja jokimelonta. Matkailullisessa mielessä keskeisimmät muodot ovat retki- ja virkistysmelonta. **Retkimelonta** yhdistää melonnan ja retkeilyn. Kestoltaan melontaretki voi olla päivästä viikkoihin, ja matkaakin saattaa kertyä kymmenistä satoihin kilometreihin. Kaikki vesistöt merestä jokiin ja järviin sopivat kohteiksi. **Virkistysmelonta** lähivesillä on jokaiselle sopiva laji, ja sitä voidaan tarjota matkailijoille lisäpalveluna muun tuotteen tai matkailupaketin osana. Reitin, matkan pituuden ja vauhdin voi valita käytettävissä olevan ajan ja mielialan mukaan. Kanootilla liikkumalla pääsee tutustumaan luontoon ja sen vaihteluihin.

Kalastusmatkailulla tarkoitetaan kalastuksen harrastamista ja harjoittamista matkailun yhteydessä muualla kuin koti- tai kesäpaikan läheisillä pyyntivesillä. Kalastusmatkailuun kuuluvak-

si käsitetään myös kaikki yritystoiminta, jossa toimeentulo saadaan kokonaan tai osittain tarjoamalla matkailuun liittyviä kalastuspalveluita. (Kalastusmatkailun kehittämisen... 2008) Kalastusmatkailijoilta säännöllisesti tuloja saavia yrityksiä on arvioitu olevan Suomessa laskutavasta riippuen noin 1100–1400 (Toivonen 2008; Kalastusmatkailun kehittämisen... 2008). Etelä-Savossa on arviolta noin 50 yritystä, jotka tarjoavat kalastusta joko päätoimisesti tai muun toiminnan ohessa. Luonteenomaista alalle on monialayrittäminen, jolloin yritys tarjoaa kalastusmatkailupalveluiden ohella myös esimerkiksi majoitus- ja ravitsemispalveluita.

Suomen nouseminen lähivuosina merkittävimpien eurooppalaisten kalastusmaiden joukkoon on kalastusmatkailun kehittämisen valtakunnallisen toimenpideohjelman kunnianhimoinen tavoite. Suomen kalastusmatkailuimagon tulee perustua luontaisiin kilpailuetuihin ja vahvuustekijöihin, kuten ainutlaatuisen vesiluontoon ja -maisemaan sekä monipuoliseen kalakantaan. Myös laajat ja lähellä toisiaan sijaitsevat kalavedet, laadukkaat mökkimajoitusmahdollisuudet sekä hyvä saavutettavuus suhteessa kasvaviin lähimarkkinoihin, kuten Venäjään, ovat Suomen valtteja kalastuskohteena. Keskeinen kehittämishaaste on Suomen heikohko tunnettuus kansainvälisen kalastusmatkailun kohdemaana verrattuna keskeisiin kilpailija- ja naapurimaihimme kuten Ruotsiin, Norjaan ja Irlantiin. Suomen esilläolo ja markkinointi kalastusmatkailun kohdemaana on tähän saakka ollut kokonaisuudessaan varsin vähäistä. (Kalastusmatkailun kehittämisen... 2008)

Keskeisiä kalastusmatkailijoiden käyttämiä palveluita ovat kalastusohjelmalvelut, joita kalastusoppaat tarjoavat joko päätoimisesti tai useimmissa tapauksissa osana muuta matkailupalvelujen tarjontaa tai sivutoimisesti muun toimen ohella. Päätoimisia kalastusoppaita on koko Suomessa arviolta joitakin kymmeniä. Majoituspalveluyrittäjät ovat toinen keskeinen kalastusmatkailun ydinpalvelujen tuottajaryhmä, joka tarjoaa kalastuspalveluita muun toiminnan ohella. Esimerkiksi monet mökkiyrittäjät ovat erikoistuneet kalastavien asiakkaiden palveleeseen. Koko Suomessa on arvioitu jopa tuhannen majoituspalveluja tarjoavan yrittäjän saavan säännöllisesti tuloja kalastusmatkailijoilta. (Kalastusmatkailun kehittämisen... 2008)

Retkiliustelu on kasvattanut suosiotaan viime vuosina ja kiinnostus lajia kohtaan on kasvanut sekä Suomessa että ulkomailla. Syynä tähän on erityisesti vähälumiset talvet, joita todennäköisesti nähdään eteläisessä Suomessa tulevaisuudessa yhä useammin. Myös yrittäjät ovat huo- manneet kiinnostuksen lajia kohtaan, ja Etelä-Savossa onkin tällä hetkellä noin puolenkym-

mentä aktiviteettiyritystä, joissa lajia voi harrastaa joko opastettuna tai omatoimisesti. Myös ylläpidettyjen reittien määrä on viime vuosina kasvanut eri puolilla maakuntaa. Retkiluistelua on tuotteistettu jonkin verran, mutta markkinointi on toistaiseksi vähäistä. Tällä hetkellä valtaosa Etelä-Savon retkiluistelupalveluiden ja -reittien hyödyntäjistä on lähiseudun asukkaita, mutta asiakkaiden joukossa on kasvavissa määrin myös matkailijoita. Retkiluistelu on mainittu Savonlinnan seudun matkailustrategiassa yhtenä talvimatkailusesongin kehittämisen keskeisimmistä aktiviteeteista.

Ulkomaiset matkailijat ovat kasvavissa määrin kiinnostuneita multiaktiiviteettimahdollisuuksista. Multiaktiiviteeteilla tarkoitetaan useamman aktiviteetin yhdistelmää, ja multiaktiiviteettipakettiin voi kuulua esimerkiksi tietty määrä ennalta määritettyjä aktiviteetteja viikko- tai päiväohjelman muodossa (MEK 2010).

Kesäaktiiviteettitarjonnan matkanjärjestäjätutkimuksen (MEK 2011) mukaan Suomeen suuntautuvien aktiiviteettimatkojen pääasiallinen aktiiviteettitarjonnan muoto oli multiaktiiviteettimatkat. Venäläisille aktiiviteettimatkaorganisaatioille kalastus muodosti merkittävän osan Suomi-tarjonnasta.

Tästä syystä kehittämissuunnitelmassa on syytä huomioida myös muut alueen potentiaaliset aktiviteetit osana maakunnan kokonaisvaltaisen houkuttelevuuden edistämistä. Vesistöeteman lisäksi kansainvälisessä markkinoinnissa merkityksellistä on korostaa luontoon liittyvien aktiiviteettien monipuolista tarjontaa. Edellytyksiä kansainväliseen markkinointiin soveltuvien tuotteiden kehittämiseksi on esimerkiksi pyöräilyn, ratsastuksen, soudun, vuokra-veneilyn ja vaelluksen osalta.

1.4. Asiakkaat

Ulkomaisiin matkailijoihin vetoava Suomessa eksoottinen ja turmeltumaton luonto. Samoin ruuhkattomuus ja uutuudenviehätys ovat vetäneet ulkomaalaisia Suomeen. Lomamatkoillaan ulkomaalaiset tutustuvat ensisijaisesti luontoon, mutta harrastavat jossain määrin myös tarjolla olevia aktiviteetteja. Ulkomaalaisista etenkin venäläiset ovat olleet kasvava matkailijaryhmä Itä-Suomessa. Myös erilaisten luontoaktiviteettien kysynnän odotetaan kasvavan edelleen lähivuosina, trendinä erityisesti erilaiset seikkailuaktiviteetit sekä hyvinvointiin ja perhematkailuun liittyvät tuotteet. Yleisimpiä kesätuotteita ovat melonta, kalastus, pyöräily, vaellus ja partikointi (Laukkanen 2009). Ulkomaiset luontomatkailijat odottavat suomalaiselta luontomatkai-

lulta erityisesti turvallisuutta, luontoa, rauhaa ja hiljaisuutta, minkä lisäksi tärkeänä pidettiin erilaisia liikunta- ja toimintamahdollisuuksia. Matkakohteen valintaan vaikuttaa edellä mainittujen seikkojen lisäksi kohteen hintataso. (MEK 2010)

Matkailun edistämiskeskus teetti vuoden 2010 helmi-toukokuussa kansainvälisen luontomatkailututkimuksen (MEK 2010), jonka päämääränä oli toteuttaa ulkomaisten luontomatkailuaktiiviteettien harrastajien keskuudessa imago- ja potentiaalikartoitus. Tutkimuksessa selvitettiin vastaajien mielikuvia Suomesta lajien harrastamahdollisuuksien tarjoajana. Tutkimuksessa tarkastellut aktiiviteetit olivat kalastus, pyöräily, vaellus, melonta ja eläinten tarkkailu luonnossa. Tutkimuksen kohderyhmän muodostivat Saksassa, Ranskassa, Alankomaissa, Isossa-Britanniassa tai Venäjällä asuvat henkilöt, jotka harrastavat tai ovat harrastaneet jotain tutkimuksen kohteina olevista lajeista. Tutkimuksen mukaan luontomatkailuaktiiviteetteja harrastavien ulkomaisten matkailijoiden keskuudessa korostuu omatoimisuus. Noin 60 prosenttia vastaajista piti mieluisimpina luontomatkoina joko valmiiseen ohjelmaan perustuvia omatoimimatkoja tai täysin omatoimisia matkoja. Vähiten kiinnostavina pidettiin valmiiksi matkaan paketoituja aktiiviteetteja. Erityisesti kalastusta harrastavat ja venäläiset pitivät mieluisimpina valmiiseen ohjelmaan perustuvia omatoimimatkoja. Kiinnostusta multiaktiiviteetteja kohtaan osoitti yli 70 prosenttia vastaajista. Kiinnostuneimpia multiaktiiviteeteistä olivat melontaa (83 %) ja kalastusta (89 %) harrastavat vastaajat, ja kansallisuuksista eniten kiinnostusta osoittivat venäläiset (95 %). Tutkimuksen mukaan yleisin tapa varata aktiiviteettiloma on Internet. Toiseksi eniten matkoja varataan matkanjärjestäjiltä ja kolmanneksi eniten suoraan matkakohteesta.

Melonta-asiakkaissa on tunnistettavissa kaksi asiakkaiden pääryhmää: tosiharrastajat ja kokeilijat. Tärkeämpi matkailullinen merkitys on kokeilijoilla, sillä kokemusten mukaan tosiharrastajat hyödyntävät matkailuyritysten palveluita vain vähäisissä määrin. Kokeilijoille melonta toimii matkalla oheispalveluna, ja he ovat näin ollen valmiita hyödyntämään alueen muita matkailupalveluita, kuten ravitsemis- ja ohjelmopalveluita. Vuonna 2007 melontaa Suomessa harrastaneiden kansainvälisten matkailijoiden yöpymisten kokonaismäärä oli 362 000 matkailijaa. (MEK 2008)

Kaikkiaan Suomeen saapuvista kansainvälisistä aktiiviteettimatkailijoista melontaa ja soutua harrastaa 12 prosenttia (MEK 2010). Yrityshaastatteluiden mukaan Etelä-Savon aktiiviteettiyrity-

tysten melonta-asiakkaat jakautuvat melko tasaisesti puoliksi suomalaisten ja ulkomaalaisten kesken. Melontamatkailijoiden tärkein lähtömaa on Saksa, minkä lisäksi suurimmat asiakasryhmät tulevat saksankielisestä Euroopasta (Saksa, Sveitsi, Itävalta) sekä jonkin verran myös Hollannista ja Venäjältä. Venäläiset ovat suurin yksittäinen matkailijaryhmä Suomessa, mutta melonta on heille aktiviteettina toistaiseksi varsin tuntematon. (MEK 2008)

Suomessa melojiin vetoaa erityisesti erämaisuus ja hiljaisuus. Tärkein motiivi lähteä melomaan on luonnon ja maisemien kokeminen. Ulkomaisille asiakkaille etusijalla ovat useamman vuorokauden kestävät omatoimiset tai ohjatut melontatuotteet. (Meloen Järvi-suomessa... 2008; MEK 2008). Ulkomaiset melontamatkailuasiakkaat varaavat aktiviteetilomansa mieluiten Internetistä, matkatoimistosta tai suoraan kohteesta. Alueen yrittäjien mukaan jopa 90 prosenttia melonta-asiakkaista ostaa tuotteet yrityksen omien Internet-sivujen kautta. Tietoja luontomatkailukohteista hankitaan yleisimmin kavereilta ja tuttavilta, matkajärjestäjien tai alueiden Internet-sivuilta ja matkatoimistoista. (MEK 2010)

Kalastusmatkailijoita saapuu ulkomailta Suomeen vuosittain arviolta 200 000–300 000 (Kalastusmatkailun kehittämisen... 2008). Kalastusmatkailijat voidaan ryhmitellä alakategorioihin sen mukaan, mikä on kalastuksen merkitys ja painoarvo matkan osana. Pääryhmät ovat prokalastajat, semipro-kalastajat ja satunnaiset kalastajat. Pro-kalastajille kalastus on tärkeä harrastus ja matkan päämotiivi. Semipro-kalastajille kalastaminen on merkittävä osa ja motiivi matkalle ja se vaikuttaa myös muuhun matkan sisältöön. Satunnaisille kalastajille kalastamisen merkitys on matkan kannalta hyvin pieni. Ulkomaisten asiakkaiden osalta on arvioitu, että jopa puolet kaikista Suomeen saapuvista kalastusmatkailijoista kuuluisi semipro-ryhmään ja noin 40–50 prosenttia olisi satunnaisia kalastajia. Pro-kalastajien osuudeksi on arvioitu vain 10–15 prosenttia. Kalastusmatkailun kannalta Suomen aktiviteettimatkailuyrityksillä olisi parhaat mahdollisuudet kasvattaa asiakasmääriään nimenomaan semipro-kalastajien osalta. Heihin luokituvat esimerkiksi ulkomaiset mökinvuokraajat tai yritysryhmät, joille kalastusmahdollisuus yhdistettynä mökkilomaan on keskeinen tekijä matkustuspäätöksen taustalla. (Kalastusmatkailun kehittämisen... 2008)

Yrittäjien mukaan selkeästi suurin osa Etelä-Savon kalastusasiakkaista tulee Venäjältä. Toiseksi tärkein asiakasryhmä on suomalaiset (yritys)ryhmät. Yksityishenkilöt käyttävät kalastusop-

paan palveluita vain hyvin harvoin. Ainoastaan koskikalastuskohteissa (Nykälänkosket, Läsäkoski) suomalaiset yksityishenkilöt ovat suurin asiakasryhmä.

Venäläinen kalastusmatkailuasiakas matkustaa Suomeen yleisimmin perheen kanssa ja varaa yleensä hyvätasoisien mökin, jonka varustuksiin kuuluu vene ja mahdollisuus perämöörin vuokraukseen. Perheen kanssa matkaaville suosituimpia kohteita ovat ne, joiden läheisyydessä on myös muita palveluita tai oheishjelmaa, kuten kylpylä tai kauppakeskuksia tai marjastus- ja sienestysmahdollisuus. Baltian maista Suomeen matkustetaan kalastusmatkalle yleisemmin miesporukalla, ja yleensä mökki veneineen varataan lähinnä hinnan perusteella. Suomesta ei tehdä juurikaan muita ostoksia elintarvikkeiden ja kalastuslupien lisäksi. (Haaga-Perho 2010)

Kalastusta harrastavat ulkomaiset matkailijat hankkivat useimmin tietoja luontomatkailukohteista ystäviltä ja tuttavilta, matkanjärjestäjän tai kohteen omilta Internet-sivuilta sekä sosiaalisesta mediasta. Kalastusmatkailijat, etenkin venäläiset, vaikuttaisivat olevan keskimääräistä vaativampia matkailukohteita valitessaan. Kalastusta harrastavat ulkomaiset asiakkaat varaavat aktiviteettiomansa yleisimmin suoraan matkakohteesta, matkatoimiston tai matkanjärjestäjän kautta sekä Internetistä. (MEK 2010)

Alueen **retkiluisteluasiakkaista** suurin osa on suomalaisia, useimmiten päiväkävijöitä paikkakunnalta tai lähialueilta. Viime vuosien aikana laji on kuitenkin alkanut kasvavissa määrin kiinnostaa myös matkailijoita. Kotimaisten matkailijoiden tärkein lähtöalue on pääkaupunkiseutu. Itä-Savon alueen retkiluistelukeskittymää on pyritty tekemään tunnetuksi markkinomalla aluetta kansainvälisille markkinoille ulkomaisten matkanjärjestäjien ja lehdistön kautta. Vuonna 2010 Linnansaaren reitin luistelijoista kymmenen prosenttia oli ulkomaisia matkailijoita ja suurimmat ulkomaiset asiakasryhmät olivat venäläiset ja hollantilaiset. Yrittäjien mukaan osa ulkomaisista luistelijoista on aktiiviharrastajia, joille päämotiivi Saimaalle matkustamiseen on retkiluistelu ja erityisesti Linnansaaren reitti. Toinen puoli ulkomaisista luistelijoista on kokeilijoita, jotka alueella lomaillessaan haluavat kokeilla erilaisia aktiviteetteja, esimerkiksi retkiluistelua tai lumikenkäilyä.

Tulevaisuudessa alueen aktiviteettiyritykset haluaisivat panostaa ennen kaikkea Venäjän markkinoille, sillä siellä nähdään suurin kasvupotentiaali kaikkien aktiviteettien osalta. Sesonkien ulkopuolisia hiljaisia aikoja pyritään paikkaamaan kotimaisilla ryhmillä, esimerkiksi yritysten ja yhdistysten virkistyspäivien avulla. Toisaalta moni yritys ei osannut tarkentaa, millaisiin asiakasryhmiin haluaisi panostaa, vaan toivoi ylipäänsä enemmän asiakkaita kansallisuuksista riippumatta.

1.5. Kohdemaat

Etelä-Savon matkailun kehittämisohjelman 2007–2013 mukaan alue houkuttelee aktiivi- ja hyvinvointilomalle Saimaan ainutlaatuisen järviluontoon. Asiakaslähtöisyys on matkailun kehittämisen perusta, ja markkinointi kohdistetaan Euroopan metropolialueille, kotimaassa pääkaupunkiseudulle ja Suomen lähialueilla Pietariin. Tärkeimpinä ulkomaisina kohderyhminä on mainittu saksalaiset, venäläiset, hollantilaiset ja ruotsalaiset. Varsinkin venäläiset muodostavat tärkeän aktiviteettimatkailun kohderyhmän. (Etelä-Savon matkailun... 2007)

Päämarkkina-alueet suomalaisten **melontamatkailutuotteiden** kansainvälisessä kehittämisessä ovat saksankielinen Eurooppa (Saksa, Itävalta, Sveitsi) ja Benelux-maat, erityisesti Alankomaat. Potentiaalisia kohteita ovat Iso-Britannia ja Espanja, ja vahvimmin kasvava markkina-alue on Venäjä. Tällä hetkellä lähes puolet Suomeen saapuvista melontamatkailijoista tulee Saksasta. Venäläiset puolestaan ovat suurin yksittäinen matkailijaryhmä Suomessa, mutta melonta aktiviteettina on heille vielä melko tuntematon. Venäläiset pitävät Suomea ensisijaisesti kesämökkeilymaana, ja sen vuoksi melontaa sopsisikin markkinoida heille osana muuta kesälomamatkaa. (MEK 2008; Meloen Järvi-Suomessa... 2008)

Suurin osa kansainvälisistä **kalastusmatkailijoista** tulee Suomeen Venäjältä, mutta yhä enenevässä määrin myös Baltian maista ja Puolasta (Kalastusmatkailun kehittämisen... 2008). Järvi-Suomi on venäläisten tärkein kalastusmatkailukohde, ja Etelä-Savon vahvuus kalastusmatkailukohteena onkin Venäjän (Moskova ja Pietari) läheisyys.

Retkiluistelun tärkeimmät kohderyhmät tulevaisuudessa ovat yrityshaastattelujen perusteella etenkin pääkaupunkiseutulaiset ja venäläiset (yrityshaastattelut). Ulkomaisista alueista Venäjän lisäksi tärkeimpiä kohdemarkkinoita ovat Hollanti ja Saksa (MEK 2009).

1.6. Kilpailijat

Suomen pahimmat kilpailijat **melontamaana** ovat Ruotsi ja Norja. Lisäksi Suomen kilpailijoiksi on eri lähteissä mainittu Puola, Ranska, Viro ja Sveitsi. Kilpaileviin kohteisiin verrattuna Suomi on kaukana, kallis, huonosti tunnettu ja maan pieniltä melontayrityksiltä puuttuu resursseja ja markkina- ja myyntiosaamista. Suomen pahin kilpailija Ruotsi tarjoaa lähes samaa tuotetta paremmalla saavutettavuudella, jolloin tuotteen kokonaishintakin jää pienemmäksi. Puola on usein mainittu uutena ja nousevana aktiviteettimatkailevana, joka kilpailee samoista markkinoista Suomen ja Ruotsin kanssa. Puolan kilpailuetuina on mainittu muun muassa halvat hinnat, aggressiivinen markkinointi, hyvä saavutettavuus lähimarkkinoilta, saksan kielen taito, suojeltu luonto ja vanha kulttuuri. (Meloen Järvi-Suomessa... 2008; MEK 2008; MEK 2009)

Myös Suomen **kalastusmatkailun** pahimpia kilpailijamaita ovat Ruotsi ja Norja. Lisäksi valtakunnallisissa selvityksissä esille on nostettu Venäjä, Irlanti ja Ranska. Kilpailijamaihin verrattuna Suomessa tehty kehittämistyö on ollut vaatimattomampaa ja vähemmän systemaattista. Norjaa ja Irlantia pidetään Euroopan johtavina kansainvälisen kalastusmatkailun kohdemaina, jotka muun muassa investoivat huomattavia summia markkinointi- ja myyntitoimiin. (Kalastusmatkailun kehittämisen... 2008; MEK 2009). Suomen erityishaasteina ja asiakastyytyväisyyttä rajoittavana tekijänä kilpailijoihin verrattuna ovat rajallinen saalisvarmuus ja pienehkö kalan koko (Kalastusmatkailun kehittämisen... 2008).

Retkiluistelun osalta Ruotsi on selvä markkinajohtaja. Pahimmat kilpailijamaat ovat Ruotsin lisäksi Itävalta ja Hollanti. Ruotsissa laji on ollut suosittua jo kauan, ja lajin harrastajia on siellä kymmeniä tuhansia. Lisäksi Hollannilla ja Itävaltalla on luistelussa vahvat perinteet. Ruotsin vahvuuksia ovat muiden talviaktiviteettien runsas tarjonta, ruuhkattomuus, opastetut luisteluretket ja maan profiloituminen lomailukohteeksi. Esimerkiksi Itävallassa tuotteistuksessa korostetaan vahvemmin kilpailua ja vauhtia. Suomen vahvuus retkiluisteluaktiviteettien markkinoinnissa kilpailijoihin verrattuna perustuu etenkin uutuudenviehätykseen ja eksoottisuuteen sekä palvelun joustavuuteen (Tarvainen 2006).

Matkanjärjestäjien mukaan multiaktiviteeteissä Suomen pahimpia kilpailijoita ovat Ranska sekä Sveitsi, Itävalta, Italia ja Espanja (MEK 2011).

2. ETELÄ-SAVON AKTIVITEETTIEN NYKYTILA

Outdoors Finland Etelä-Savo -hankkeen aikana kartoitettiin maakunnan aktiviteettiyrityksiä, jotka tarjoavat melontaa, kalastusta ja/tai retkiluistelua. Kartoitus aloitettiin selvittämällä yritysten määrää alueellisten matkailuorganisaatioiden ja yritysten omia Internet-sivustoja hyödyntäen sekä olemassa olevia yrityslistoja käyttäen. Tämän jälkeen yrityksiä lähestyttiin joko puhelimitse tai sähköpostitse, ja lisäksi merkittävimmät yritykset haastateltiin henkilökohtaisesti. Yrityksiltä varmistettiin, onko heillä kyseisiä lajeja tarjonnassaan ja missä muodossa (opastettuna vai välinevuokrauksena). Mikäli jotain lajia löytyi, tarkennettiin, millä reiteillä tai alueilla he toimintaa harjoittavat, keitä heidän asiakkaansa ja yhteistyökumppaninsa ovat, millaisia ongelmia he ovat lajien harjoittamisessa kohdanneet sekä tiedusteltiin muita yleisiä kehittämiskohteita tai puutteita lajien harjoittamiseen liittyen. Henkilökohtaisia haastatteluita tehtiin 18 ja puhelinhaastatteluita viitisenkymmentä. Seuraavan kahden luvun tiedot perustuvat yrityskartoituksesta saatuihin tuloksiin.

2.1. Tuotteet

Matkailun edistämiskeskus on laatinut teemakohtaiset tuotesuosituksset (liitteet 1 ja 2) kuudelle teemalle. Teemat ovat melonta, kalastus, vaellus, pyöräily, wildlife ja hevosmatkailu. Tuotesuositusten tarkoituksena on toimia työkaluna ja apuvälineenä kansainvälisille markkinoille tuotteitaan kehittäville yrityksille, ja ne on jaoteltu omatoimisiin ja opastettuihin tuotteisiin. Seuraavaksi tarkastellaan Etelä-Savon yritysten tilannetta ja tarjontaa melonnan ja kalastuksen tuotesuositusten näkökulmasta. Tiedot on koottu sekä yrityshaastatteluista että yritysten Internet-sivuilta.

Yrityslistausten tarkoituksena ei ole arvottaa yrityksiä paremmuusjärjestykseen, vaan niitä on tarkasteltu ainoastaan Matkailun edistämiskeskuksen tuotesuositusten täyttymisen perusteella ottamatta kantaa yritysten ammattitaitoon, markkinointiin tai muuhun toimintaan. Tiedot perustuvat vuonna 2010 tehtyyn selvitykseen.

2.1.1. Melontatuotteet

Etelä-Savosta kartoitettiin noin 40 yritystä, jotka tarjoavat melontapalveluja joko opastettuna tai välinevuokrauksen/omatoimisten tuotteiden muodossa. Suurin osa kartoitetuista yrityksistä on kuitenkin majoitusyrityksiä tai mökkivuokraajia, jotka tarjoavat melontamahdollisuuden majoitusasiakkailleen, mutta eivät aktiivisesti markkinoi tai ole tuotteistaneet melontaa aktiiviteettina. Yrityksiä, joille melonta on osa ydinliiketoimintaa ja jotka ovat tuotteistaneet melontapalveluita, on maakunnassa alle kaksikymmentä. Nämä ovat joko puhtaasti ohjelmapalveluyrityksiä tai majoitusyrityksiä, joille ohjelmapalvelut ovat merkittävä osa liiketoimintaa.

Taulukkoon 1 on koottu ne yritykset, joille melonta muodostaa merkittävän osan liiketoimintaa, joilla on joko opastettuja (ks. liitteet 1 ja 2) tai omatoimisia paketoituja tuotteita ja jotka täyttävät tai ovat lähellä täyttää Matkailun edistämiskeskuksen tuotesuosituksia opastetuissa ja/tai omatoimisissa tuotteissa. Useimmiten opastetut tuotteet koostuvat muutaman tunnin mittaisista retkistä, esimerkiksi alkeisopastus tai tutustuminen reitille/kohteeseen oppaan kanssa. Omatoimisten tuotteiden kestot taas vaihtelevat muutamasta tunnista useisiin päiviin, jopa kahden viikon pituisiin retkiin. Omatoimisiin tuotteisiin kuuluu aina kanootin/kajakin lisäksi muun muassa pelastusvälineet, kartta, reittisuunnitelma asiakkaan niin halutessa ja ohjeet turvallisuuteen, sääolosuhteisiin ynnä muuhun liittyen. Ohjeistuksen avulla asiakas saa meloa haluamaansa vauhtia ja reittiä. Yrittäjien kokemusten mukaan asiakkaat, myös ulkomaiset matkailijat, haluavat yleensä omatoimisen melontapaketin, jossa hinta jää mahdollisimman alhaiseksi.

Taulukko 1. Etelä-Savon melontamatkailutuotteita tarjoavat yritykset, ryhmä 1

	Paikkakunta	Opastettuja tuotteita	Omatoimisia tuotteita
Juva Camping	Juva	X	X
Kolovesi Retkeily	Savonranta	X	X
Lomakeskus Järvisydän	Rantasalmi	X	X
Opas-Tiina	Mikkeli	X	X
Puulan Melontakeskus	Kangasniemi		X
SaimaaHoliday Oravi	Savonlinna	X	X
Toivolan Mökki- ja Luontopalvelut	Kangasniemi	X	X
Trillivikla	Rantasalmi	X	X
Wild Canoe Saimaa (Eräkuru Oy)	Mikkeli		X

Taulukossa 1 listattujen yritysten nettisivuilta löytyy tuotetiedot suomen lisäksi vähintään englannin kielellä, muutamalla myös saksaksi tai venäjäksi. Informaation taso vaihtelee kuitenkin jonkun verran, ja tuotetiedoissa (esimerkiksi hinta tai palvelun kuvaus) on puutteita kansainvälistä matkailijaa ajatellen. Kahdella yrityksellä on melonnassa ainoastaan välinevuokrausta/omatoimisia tuotteita. Nämä yritykset ovat kuitenkin paketoineet tuotteitaan, ja nekin ovat lähellä Matkailun edistämiskeskuksen tuotesuosituksia. Tässä yhteydessä on syytä muistaa, että tuotesuosituksien on tarkoitettu ohjenuoraksi yrittäjille, ja niiden noudattamista ei voi valvoa kukaan muu kuin yritys itse.

Myös taulukon 2 yrityksille melonta on merkittävä osa liiketoimintaa, mutta niillä ei ole lainkaan tuotekuvauksia, eli ne järjestävät opastettuja tuotteita ainoastaan räätälöityinä tai tarjoavat vain välinevuokrausta/omatoimisia tuotteita niitä paketoimatta. Myös näiden yritysten nettisivuilla on oleellisia puutteita ulkomaista matkailijaa ajatellen, ja englanninkielisen informaation määrä on yleensä niukkaa tai olematonta. Toisaalta osalle näistä yrityksistä merkittävimmän asiakasryhmän muodostavat suomalaiset, eivätkä ne edes markkinoi ulkomaille.

Taulukko 2. Etelä-Savon melontamatkailutuotteita tarjoavat yritykset, ryhmä 2

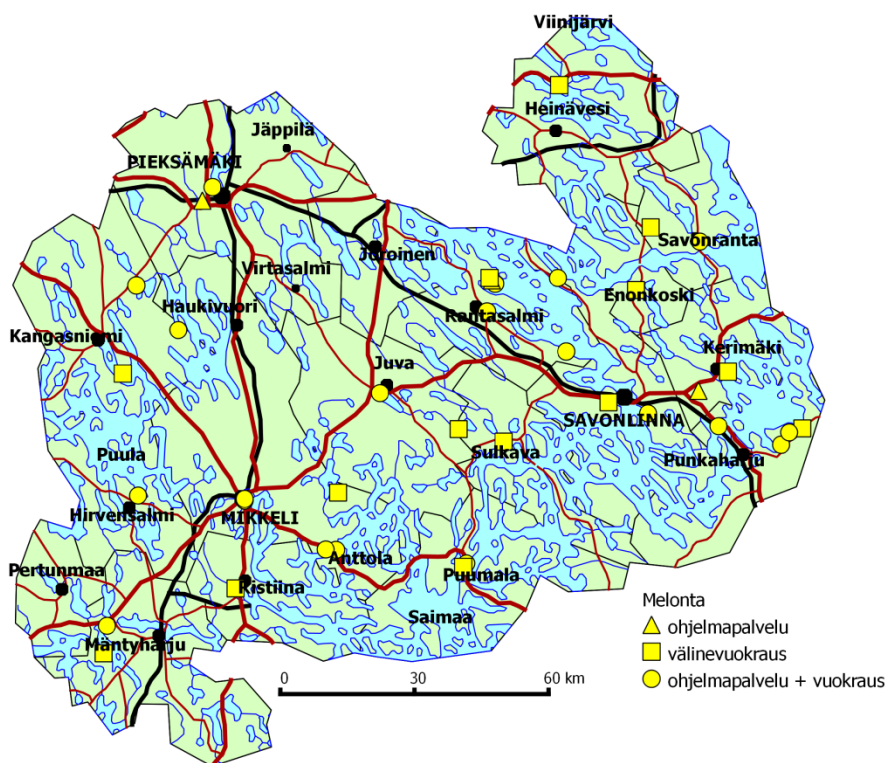
	Paikkakunta	Opastettuja tuotteita	Opastettuja tuotteita räätälöityinä	Omatoimisia tuotteita
Harjun Portti	Punkaharju	X		X
Oolrait safarit	Kangasniemi		X	X
Punkaharjun maja ja vene	Punkaharju		X	X
Saimaan eräelämys	Rantasalmi		X	X
Samin liikunta- ja elämyspalvelut	Savonlinna		X	
Sulkavan erämatkat	Sulkava	X		X
Sulkavan oravanpesät	Sulkava			X

Tällä hetkellä Etelä-Savon melontayritysten suurimmat asiakasryhmät ovat suomalaiset tai keskieuropalaiset, erityisesti saksankielisistä maista tulevat matkailijat. Jonkin verran palveluita myydään myös (yritys)ryhmille ja venäläisille matkailijoille. Osa yrityksistä keskittyykin pääasiassa suomalaisiin matkailijaryhmiin, jolloin englanninkielisen informaation määrä ei ole niin tärkeää. Jos yritys haluaa panostaa kansainvälisiin asiakkaisiin, olisi sen kiinnitettävä ensi-

sijaisesti huomiota omiin nettisivuihinsa ja niissä tarjottavaan informaatioon vähintään englannin kielellä. Tuotteiden kuvaukseen olisi hyvä sisältyä tiedot ainakin hinnoista, retken kestosta, palvelukielistä ja hintaan kuuluvista varusteista ja palveluista.

Edellä mainittujen yritysten lisäksi Etelä-Savossa operoi ainakin kaksi ulkomaista matkanjärjestäjää, jotka tuovat melonta-asiakkaita omista kotimaistaan (Saksasta ja Hollannista) ja järjestävät heille valmiita melontapaketteja opastuksineen ja majoituksineen. Tässä yhteydessä jätetään nimeltä mainitsematta myös loput (parisenkymmentä) melontaa tarjoavaa yritystä, jotka tarjoavat melontapalveluita vain hyvin pienimuotoisesti muun toiminnan ohella omatoimisena harrastamismahdollisuutena tai joskus myös alihankintana. Usein palvelut ovat vain omien majoitusasiakkaiden käytettävissä, melontaa ei välttämättä markkinoida, minkä lisäksi tuotekuvauksia ei ole esitetty yritysten Internet-sivuilla.

Kartasta 1 näkyy melontapalveluita tarjoavien yritysten sijainnit Etelä-Savossa. Karttaan on sijoitettu ainoastaan ne yritykset, jotka aktiivisesti markkinoivat ja tarjoavat melontapalveluita.



Kuva 1. Melontayritykset Etelä-Savossa.

Melontapalveluita tarjoavat yritykset ovat maantieteellisesti jakautuneet suhteellisen tasaisesti ympäri maakuntaa, mutta yritykset, joille melonta on tärkeä osa liiketoimintaa, sijoittuvat Savonlinnan ympäristöön, Mikkeliin ja Kangasniemelle. Potentiaalia ohjelmapalveluiden kehittämiseen on myös muilla alueilla, mutta kansainväliseen markkinointiin soveltuvat toimijat puuttuvat. Esimerkiksi sekä Pieksämäellä että Puumalassa olisi kysyntää melontaohjelmapalveluita tuottavalle yritykselle. Pieksämäellä ulkomaisille matkailijoille yhteyshenkilönä ja matkaan liittyvien järjestelyiden hoitajana on toiminut Pieksämäen kanoottiseura ry, vaikka yhdistyksen toimenkuvaan ei tämänkaltaista toimintaa varsinaisesti kuulu. Puumalassa on muutama melontamatkailutoimija, mutta Puumalan keskustaan varatulle melontavuokrapisteelle ei ole toistaiseksi löytynyt yrittäjää.

Melontamatkailun lisäksi alueella on potentiaalia myös soutumatkailun kehittämiseksi. Järvisoudussa on mahdollisuus hyödyntää samoja toimintaympäristöjä kuin melontamatkailussa, ja tällä hetkellä alueella on muutamia ohjelmapalveluyrityksiä, jotka tarjoavat kyseistä palvelua. Edellytykset soutumatkailun kehittämiseksi luovat Sulkavan profiloituminen Suomen soutupitäjäksi vuosittain järjestettävän maailman suurimman soututapahtuman ansiosta. Kansainvälisillä markkinoilla ensisijainen kohderyhmä ovat soudun aktiiviharrastajat, joihin kohdennetuilla markkinointitoimenpiteillä alueen tunnettua on mahdollista edistää.

2.1.2. Kalastustuotteet

Etelä-Savosta* kartoitettiin noin 50 yritystä, jotka tarjoavat kalastusta joko päätoimisesti tai muun toiminnan ohessa. Tyypillistä alalle on monialayrittäminen. Kalastusta tarjotaan joko opastettuina tai omatoimisinä tuotteina. Etelä-Savossakin suuri osa on päätoimisesti muuta toimialaa harjoittavia yrityksiä, kuten majoitusyrityksiä, jotka tarjoavat kalastusta vain oheispalveluna omille asiakkailleen, eikä kalastusta ole välttämättä tuotteistettu lainkaan. Yrityksiä, jotka tarjoavat paketoituja kalastusmatkailutuotteita, on maakunnassa hieman alle 20, joista alle puolet on kalastukseen erikoistuneita ohjelmapalveluyrittäjiä.

***Kalastusyritysten osalta yrityksen fyysinen sijainti ei määritä toiminta-alueita. Kehittämisuunnitelmassa tarkastelun kohteena ovat ainoastaan yritykset, joiden fyysinen toimipaikka sijaitsee Etelä-Savon maakunnassa. On kuitenkin syytä huomioida, että käsiteltyjen yritysten lisäksi Etelä-Savon alueella operoi kalastuspalveluita tarjoavia yrityksiä myös naapurimaakunnista.**

Taulukkoon 3 on merkitty yritykset, joilla on tarjonnassaan tuotteistettuja kalastusmatkailupalveluita ja jotka täyttävät tai ovat lähellä täyttää Matkailun edistämiskeskuksen kalastustuotesuosituksia.

Taulukko 3. Etelä-Savon kalastusmatkailutuotteita tarjoavat yritykset, ryhmä 1

	Paikkakunta	Opastettuja tuotteita	Omatoimisia tuotteita
Lomakeskus Järvisydän	Rantasalmi	X	X
Old School Trolling	Savonranta	X	
Punkaharju Fishing	Punkaharju	X	
SaimaaHoliday Oravi	Savonlinna	X	X
Saimaan Kalamatkat	Ristiina	X	
Trillivikla	Rantasalmi	X (alihankintana)	X

Useimmiten näiden yritysten opastetut tuotteet ovat kestoaltaan parista tunnista kokopäivän mittaisiin retkiin, harvoin pidempiä. Yritysten nettisivut ovat informatiivisuudeltaan melko kattavia. Useimmiten valmiista tuotteista on ilmoitettu tärkeimmät tiedot eli hinta, retken kesto, palvelukielet ja hintaan kuuluvat varusteet ja palvelut. Informaatiota on saatavilla vähintään suomeksi ja englanniksi, usein myös venäjän kielellä, ja opastuskielinä ovat yleensä suomi ja englanti. Näiden yritysten tuotepaketit onkin suunnattu ensisijaisesti kansainvälisille asiakkaille, vaikka osalla on edelleen tiedoissa jonkin verran täydentämisen tarvetta. Selkeästi tärkein kohderyhmä ovat venäläiset matkailijat, joiden määrän ennustetaan edelleen kasvavan. Toisena tulevat suomalaiset yritysasiakkaat. Kaikki yritykset myös räätälöivät tuotteitaan asiakkaan toiveiden mukaan. Kaikki oppaat ovat ammattitaitoisia, ja heidän ammattitaitonsa perustuu useimmiten vähintään pitkään kokemukseen. Myös kaikki vaadittavat koulutukset ja turvallisuusasiat (esim. vuokraveneenkuljettajan tutkinto, ensiapukoulutus) ovat kunnossa, ja kalastusluvasta asiakas saa paikan päältä.

Taulukon 4 yrityksillä on tuotevalikoimassaan kalastustuotteita, osin paketoituja, mutta tuote-tiedoissa on puutteita Matkailun edistämiskeskuksen tuotesuositukseen nähden tai niitä ei ole ollenkaan (yritys ainoastaan räätälöi tuotteensa). Näille yrityksille kalastus on kuitenkin merkittävä osa liiketoimintaa, ja niiden toiminta on hyvin ammattimaista, osalla myös kansainvälisille markkinoille suuntautunutta.

Taulukko 4. Etelä-Savon kalastusmatkailutuotteita tarjoavat yritykset, ryhmä 2

	Paikkakunta	Opastettuja tuotteita	Omatoimisia tuotteita
Uistelumatkat Mika Pihlaja	Hirvensalmi	X	
Harjun Portti	Punkaharju	X (alihankinta)	X
Naaranlahti	Punkaharju	X	X
Kuus-Hukkala	Juva	X (alihankinta)	X
PK Kalamatkat	Juva	X	
Saimaan Safarit	Savonlinna	X	X
Sinttiapajat	Kangasniemi	X	
Eräpaimen*	Heinävesi	X	

* toimii sekä Pohjois-Karjalassa että Etelä-Savossa

Kuten edellisenkin ryhmän yrityksillä, oheisten yritysten tarjoamat tuotteet ovat useimmiten muutaman tunnin pituisia retkiä ja suunnattu ensisijaisesti venäläisille ja toisena suomalaisille asiakkaille. Osalla listan yrityksistä on kuvattuja kalastustuotteita, mutta kuvauksista uupuu joitakin olennaisia tietoja, kuten tuotteen hinta tai palvelukielet, eli ne eivät täytä Matkailun edistämiskeskuksen tuotesuosituksia. Lisäksi osa yrityksistä tarjoaa opastettuja kalastustuotteita ainoastaan räätälöitynä. Kuten melontayritysten kohdalla, kalastusyritystenkään listausten tarkoituksena ei ole laittaa yrityksiä paremmuusjärjestykseen, vaan tässä on tarkasteltu ainoastaan tuotesuositusten täyttymistä.

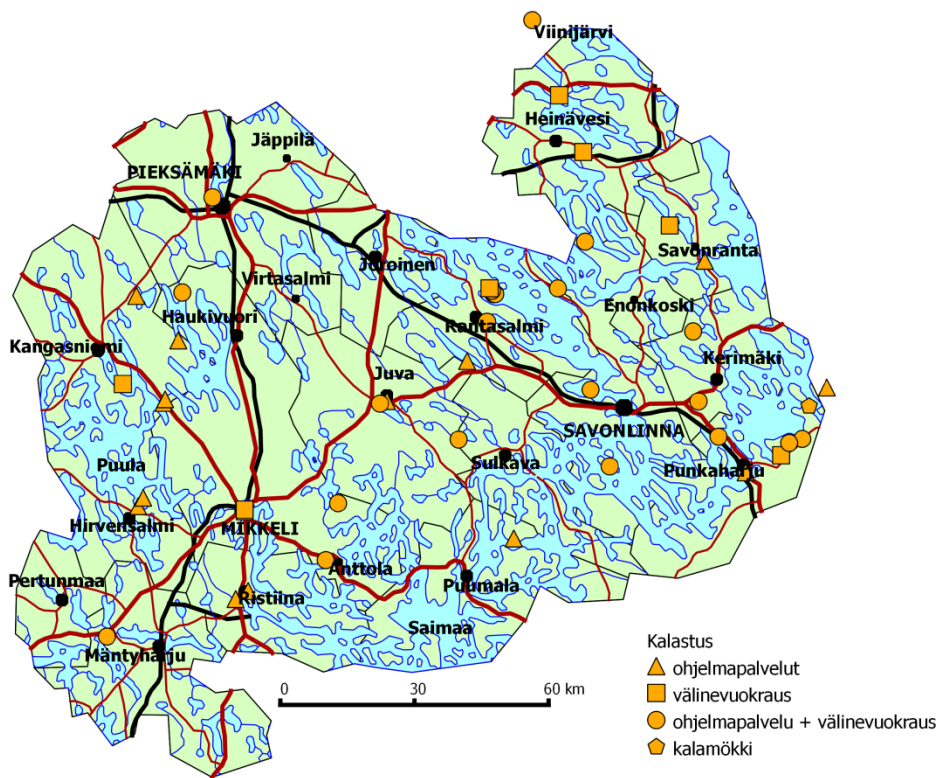
Taulukon 4 yrityksillä nettisivujen kielivalikoima on edellistä ryhmää suppeampi: usein kielenä on vain suomi tai sen lisäksi korkeintaan englanti. Kansainvälisten asiakkaiden näkökulmasta tiedot ovat siis melko puutteellisia, vaikka erityisesti venäläiset ovat myös näille yrityksille yksi tärkeimmistä kohderyhmistä. Osa yrityksistä sen sijaan panostaa ensisijaisesti suomalaisiin yritysasiakkaisiin ja muihin ryhmiin. Monilla yrityksillä on myös olemassa kanta-asiakaskunta, joten markkinointitarvetta ei koeta olevan suurissa määrin. Turvallisuusasiat ja tarvittavat koulutukset ovat myös pääasiassa kunnossa, joten pienillä muutoksilla myös nämä yritykset vastaisivat kansainvälisen kalastusasiakkaan tarpeisiin paremmin.

Edellä mainittujen yritysten lisäksi Etelä-Savossa on yksi kalastuskohde, Koskentila Nykälänkoskilla, joka myy lupia koskelle ja tarvittaessa järjestää opastusta, mutta on keskittynyt pääasiassa vain omatoimiseen kalastukseen, eikä ole tuotteistanut kalastuspalveluitaan. Koskentilalla voi harrastaa sekä perhottä viehekalastusta, ja asiakkaina ovat pääasiassa kotimaiset yksityishenkilöt. Lisäksi maakunnassa toimii runsaasti yrityksiä, jotka tarjoavat kalastuspalveluita vain hyvin pienimuotoisesti välinevuokrauksen tai opastuksen muodossa, mutta palveluita ei ole tuotteistettu ja niitä markkinoidaan hyvin vähän. Palvelut ostetaan useimmiten alihankintana tai ne toimivat vain oheispalveluina esimerkiksi yrityksen omille majoitusasiakkaille ilman lisämaksua tai

Suomessa on valtakunnallisesti käytössä KalaMökki-tuote, joka on Kalatalouden keskusliiton hallinnoima, kalastajia palveleva vuokra-mökkien verkosto. KalaMökit ovat MALO-luokiteltuja vuokramökkejä tai maatilamatkailukohteita, joissa on panostettu kalastavien asiakkaiden palvelemiseen. Näistä kohteista löytyvät kalankäsittely- ja kylmäsäilytystilat, kartat ja info lähialueen kalastuksesta ja kalastusluvista. Kohteen on täytettävä kartoituksessa käytettävät minimikriteerit. KalaMökki-kohteet tulevat nähtäväksi Matkailun edistämiskeskuksen VisitFinland-sivustolle, minkä lisäksi Lomarenkaan välityksessä olevat Kalamökki-kohteet saavat oikeuden käyttää kalastuskohteen merkkiä Lomarenkaan esitteissä ja netti-sivuilla. Kalastajia palvelevien vuokramökkien verkoston tavoitteena on nostaa mökinvuokraajien tietämystä kalastusasioista, kohottaa vuokramökkien käyttöastetta kalastuksen avulla, saada sopimuksia mökkivuokraajien ja kalastuskuntien välille, parantaa palveluita omatoimikalastajille ja edistää tiedonkulkua matkailutoimijoiden ja kalastusalan toimijoiden kesken. Kalatalouden keskusliiton Internet-sivuston mukaan Etelä-Savossa oli vuonna 2009 viisi KalaMökki-kriteerit täyttävää yritystä: Hienosen Lomamökit, Loikansaaren Lomamökit, SaimaaHoliday Oravi, Wuurtin loma ja Välituvan Lomamökit.

pientä korvausta vastaan. Monessa tapauksessa kalastusoppaalla ei myöskään ole tarvittavia koulutuksia (esim. vuokraveneenkuljettajan tutkinto), eikä turvallisuusasioita ole välttämättä huomioitu tarpeeksi. Osaltaan lupien puuttuminen voi johtua myös siitä, ettei yrityksillä välttämättä ole tietoa ammatinharjoittamiseen vaadittavista luvista. Suurin osa näistä yrityksistä on päätoimialaltaan majoitusyrityksiä.

Kartasta 2 näkyy kalastuspalveluita tarjoavien yritysten sijainnit Etelä-Savossa. Karttaan on sijoitettu ainoastaan ne yritykset, jotka aktiivisesti markkinoivat ja tarjoavat kalastuspalveluita eli esimerkiksi lukuisa määrä mökkiyrittäjiä, jotka tarjoavat kalastusmahdollisuuden asiakkailleen, on jätetty pois (lukuun ottamatta KalaMökki-yritykset).



Kuva 2. Kalastusyritykset Etelä-Savossa.

Kalastuspalveluita tarjoavat yritykset ovat maantieteellisesti jakautuneet suhteellisen tasaisesti ympäri maakuntaa, vaikka kalastusmatkailun osalta yrityksen fyysinen sijainti ei määritä kokonaisuudessaan yrityksen toiminta-alueita. Kalastuspalveluiden osalta on tyypillistä, että kalastusopas toimii useilla eri järviolueilla, sillä tarvittavaa kalustoa on mahdollista liikuttaa kul-

loisenkin asiakkaan toiveiden ja tilanteiden mukaan. Näin ollen ei voida yksiselitteisesti sanoa, millä alueilla olisi (eniten) kalastuspalveluita tuottavia yrityksiä. Kaikkiaan palveluiden saavutettavuus ja saatavuus alueella on hyvä, vaikka suuri osa yrityksistä on pieniä, yleensä yhden hengen yrityksiä.

2.1.3. Retkiluistelutuotteet

Taulukkoon 5 on koottu yritykset, jotka tarjoavat retkiluistelutuotteita joko opastettuna tai omatoimisinä tuotteina. Tarkemmat kuvaukset yritysten tarjoamista palveluista ja tuotteista on esitetty reittien yhteydessä luvussa 2.2.3.

Taulukko 5. Etelä-Savon retkiluistelutuotteita tarjoavat yritykset

	Paikkakunta	Opastettuja tuotteita	Omatoimisia tuotteita
SaimaaHoliday Oravi	Savonlinna	X	X
Lomakeskus Järvisydän	Rantasalmi	X	X
Trillivikla	Rantasalmi	X	X
Harjun Portti	Punkaharju		X
Kruunupuisto	Punkaharju		X
Sulkavan Oravanpesät	Sulkava		X

2.2. Reitit

2.2.1. Etelä-Savon melontareitit

Melontareittejä ja -ratoja on olemassa hyvin erilaisia alkaen yrityksen rannassa olevasta opeteluradasta aina satojen kilometrien pituisiin reitteihin. Myös reittien muodoissa on eroja: renkasreitissä paluu on aina lähtöpaikkaan, nauhamaisessa reitissä lähtö- ja lopetuspaikka ovat eri paikoissa, minkä lisäksi eri alueilla erilaisia aktiviteetteja sisältävät multireitit voivat olla muoltaan lähes millaisia tahansa. Hyvin varustellulla, paljon käytetyllä ja opastetulla melontareitillä tulisi olla viiden kilometrin välein rantautumispaikka, jossa on nuotiopaikka, halkovaja ja käymälä, sekä kymmenen kilometrin välein tauko- ja huoltopaikka, jossa on edellä mainittujen lisäksi mahdollisuus majoittumiseen (Karttunen 2011).

Etelä-Savon melontareittejä tarkasteltaessa on syytä muistaa, että Saimaalla ei ylläpidettyjä melontareittejä sanan varsinaisessa mielessä ole. Sen sijaan on ns. rantautumispaikkojen ja retkisatamien verkosto, jossa jokaisella kohteella on erillinen omistuspohja ja vuokrasopimus. Tämä tarkoittaa melontamatkailussa sitä, että jokainen yrittäjä suunnittelee omat reittituotteensa olemassa olevia rantautumispaikkoja ja retkisatamia hyväksi käyttäen omien mieltymystensä ja kohderyhmiensä tarpeiden mukaan. Niinpä esimerkiksi keskisellä Saimaalla operoi useampi yritys, joista jokaisella on oma reitistönsä. Kuitenkin vetovoimaisia melontakohteita voidaan tarkastella myös alueittain.

Kansainvälisten markkinoiden näkökulmasta Etelä-Savon vetovoimaisimpia melonta-alueita ovat **Koloveden ja Linnansaaren kansallispuistot**. Näillä alueilla melonta on tuotteistettu ja kansainvälisiä asiakkaita on jonkin verran ja niissä on melontaan sopivaa infrastruktuuria (Melontamatkailun kehittämisstrategia 2009–2013). Molemmat kansallispuistot ovat saimaannon esiintymisaluetta, ja niitä pidetään yksinä Suomen melontatarjonnan helminä. Joutenveden kautta on myös mahdollista tehdä kansallispuistot yhdistävä melontaretki.

Linnansaaren kansallispuisto sijaitsee Rantasalmen, Savonlinnan ja Varkauden kuntien alueella. Metsähallitus ylläpitää tauko- ja rantautumispaikkoja kansallispuistojen alueella, joten infrastruktuuri on tällä alueella hyvässä kunnossa. Retkisatamia kansallispuiston alueella on 20. Alueesta ei ole varsinaisia painettuja melontareittejä, mutta kartat ovat ajan tasalla, reitit selostetut suomen lisäksi englannin kielellä, ja matkailija saa halutessaan yrityksiltä tarkan reittisuunnitelman. Linnansaaren alue sopii sekä päiväretkiin että pidempään melontaan. Alueen palveluvarustelu on hyvä erilaisten matkailijoiden tarpeita ajatellen. Yöpymispaikkoja löytyy hotelleista ja mökeistä telttamajoitussuunnitelmiin, ja elintarvikkeiden hankintamahdollisuus on joko Oravissa tai Rantasalmella. Kanootinvuokrausta ja kuljetuspalveluja tarjoavat SaimaaHoliday-yritykset. Alueelle on mahdollista päästä myös julkisilla kulkuneuvoilla, mutta niiden aikataulut ovat melko suppeita ja usein matkailijalle sopimattomia (koululaisvuorot, viikonloppuisin ei lainkaan). Alueen yrittäjät ovat aiemmin kokeilleet järjestää säännöllistä kuljetusta, mutta kokeilu lopetettiin kannattamattomana.

Koloveden kansallispuisto sijaitsee Enonkosken, Savonrannan ja Heinäveden kuntien alueella. Erämainen Kolovesi on yksi Suomen arvokkaimmista luonnonsuojelualueista ja yksi niistä harvoista kohteista, jossa on moottoriveneilykielto. Kolovesi onkin erityisesti erämelojan ja luonnonystävän toivekohde, sillä itse puistoalueella ja sen välittömässä läheisyydessä on hyvin vähän palveluja. Kansallispuiston alueella on 12 retkisatamaa. Alueelle on mahdollista tehdä myös päiväretkiä, mutta parhaiten se soveltuu pidempiin melontaretkiin, jopa kahden viikon melontaretket ovat tyypillisiä. Kolovesi Retkeily Ky on muodostanut eripituisia rengasreittejä alueelle. Puiston alueella leiriytyminen on sallittu ainoastaan merkityillä telttailupaikoilla. Muita yöpymismahdollisuuksia, kuten mökki- tai maatilamajoitusta, kuitenkin löytyy lähiseuduilta ja elintarvikkeiden hankintapaikkoja Enonkoskelta tai Savonlinnan Savonrannalta. Välinevuokrausta ja kuljetuspalveluja tarjoavat SaimaaHoliday-verkosto ja Kolovesi Retkeily Ky. Parhaiten alue on saavutettavissa omalla autolla, sillä julkisilla kulkuneuvoilla ei ole mahdollista päästä suoraan aloituspaikoille.

Vuosina 1998–2000 toteutetun vesiretkeilyreitistön suunnitteluhankkeen tuloksena syntyi **Norppareitti®** (Seal Trail), joka on 541 kilometriä pitkä melontareittien verkosto. Se on Suomen pisimpiä vesiretkeilyreittejä, ja se yhdistää toisiinsa Heinäveden, Enonkosken, Savonrannan ja Kerimäen kunnat. Reitistöstä on olemassa kartta ja painetut esitteet sekä suomeksi että

englanniksi. Norppareitti muodostuu vaativuudeltaan, maisemiltaan ja palveluiltaan erilaisista paikallisreiteistä. Norppareittiin kuuluu muun muassa Koloveden kansallispuisto ja Heinävedeltä Enonkoskelle ulottuva, noin 70 kilometrin mittainen **Heinäveden reitti**, jolla meloo vuosittain paljon ulkomaisia matkailijoita. Myös Heinäveden reitti on kuntien ylläpitämä, ja se yhdistää toisiinsa kaksi merkittävää suojeltua järvikohdetta, Kermajärven ja Koloveden kansallispuistot. Reitti on nimetty myös yhdeksi Suomen 27 kansallismaisemasta. Reitin erikoisuutena ovat kuusi historiallisten kanavapuistojen reunustamaa sulkukanavaa, jotka palvelevat edelleenkin laivaliikennettä. Myös Valamon ja Lintulan luostarit jäävät reitin varrelle. Reitin varrella on hyvin matkailu- ja majoituspalveluita, ja se sopii parhaiten useamman päivän melontaan jo hieman kokeneemmille melojille. Kaikista edellä mainituista alueista ja yritysten tuotteista löytyy informaatiota myös englanniksi.

Myös Juva—Sulkava -välillä kulkeva **Oravareitti** on kansainvälisen matkailijan näkökulmasta vetovoimainen, vaikka tällä hetkellä se lienee vielä melko tuntematon. Myöskään melontapalveluita ei ole tuotteistettu kansainvälistä matkailijaa silmällä pitäen, vaikka moni yritys tarjoaa palveluitaan reitille. Oravareitti on helppo perhemelontaan sopiva kanoottireitti ja Suomen ensimmäinen biologisesti tutkittu, maastoon merkitty vesiluontopolku. Reitin pituus on kokonaisuudessaan noin 57 kilometriä, joten se soveltuu parhaiten kahden kolmen päivän melontaan, minkä lisäksi myös lyhyempien osuuksien melominen on mahdollista. Reittiä ylläpitävät Juvan ja Sulkavan kunnat. Taukopaikat ja infrastruktuuri ovat suhteellisen hyvässä kunnossa, ja esimerkiksi reittimerkit ja pelastuskoodit on uusittu vuonna 2010 yrittäjien toimesta. Reitillä toimivat yrittäjät ovat kiinnostuneita lähtemään myös reitin ylläpitoon mukaan, jotta reitistä saataisiin entistä vetovoimaisempi. Reitin Internet-sivuilta löytyy tietoa myös englanniksi, mutta ne tulisi päivittää nykyaikaisemmiksi ja palvelemaan matkailijoita entistä paremmin. Reitiltä löytyy useita majoitus- ja ohjelmapalveluita tarjoavia yrityksiä. Reitin varrella on mahdollista yöpyä esimerkiksi lomamökissä, leirintäalueella tai erämajoituksessa. Vuokraus- ja kuljetuspalveluita tarjoavat Sulkavan erämatkat, Sulkavan Oravanpesät ja Juva Camping. Reitin aloituspisteeseen on helppo päästä myös julkisilla kulkuneuvoilla. Reitille on olemassa ajantasainen kartta myös englannin, venäjän ja saksan kielillä.

Savonlinnan keskustan eteläpuolelle jäävällä **Pihlajavedellä** on myös hyvät melontamahdollisuudet ja useita retkisatamia, mutta vain vähän melontapalveluita eikä ollenkaan valmiita reit-

tejä. Pihlajaveden alue on suosittu veneilijöiden keskuudessa, ja se soveltuu myös omatoimiseen melontaan kokeneille melojille. **Punkaharjun suojelualue** sijaitsee Pihlajaveden ja Puruveden välissä. Punkaharjullakaan ei ole valmiita reittejä, mutta Harjun portilta meloja saa tarvittaessa reittisuunnitelman välinevuokrauksen yhteydessä. Harjun portin lisäksi alueella toimii pari pienempää yritystä, joilta on mahdollista vuokrata välineitä. Melontaa ei kuitenkaan ole juurikaan tuotteistettu, eikä matkailijan ole helppo löytää tuotteita. Punkaharjulla on virallisia merkittyjä nuotio- ja rantautumispaikkoja vähän, ja ne ovat tällä hetkellä kaukana harjualueelta. Muun muassa nämä seikat heikentävät Punkaharjun asemaa melontakohteena.

Mikkelin ympäristössä on useita satoja kilometrejä sekä järvi- että jokimelontareittejä, joita ei kuitenkaan ole tarpeeksi markkinoitu tai niiden palveluita tuotteistettu. **Naarajoen melontareitti** kulkee Pieksämäen, Kangasniemen ja Haukivuoren läpi. Reitti on 110–130 kilometriä pitkä ja sen alkuosa (noin 40 kilometriä) on jokivoittoinen, loppuosa järviä. Reitti sopii hyvin aloittelijoille ja perheille, ja reitillä voi tehdä sekä yhden että useamman päivän melontaretkiä. Reittiä ylläpitävät kunnat ja Pieksämäen kanoottiseura. Reitille olisi tarve tehdä perussuunnitelma ja uusia kartasto sekä majoitus- ja ateriapalvelut lähtöpisteessä Lomatriolla. Taukopaikat reitillä ovat osittain huonossa kunnossa ja opasteet vain suomen kielellä. Reitin palveluvarustelu on heikohko. Välinevuokrausta ja kuljetuspalveluita reitille tarjoavat Puulan melontakeskus (Kangasniemi), Wild Canoe Saimaa (Mikkeli) ja Pieksämäen kanoottiseura. Reitti on suhteellisen helposti saavutettavissa, sillä se alkaa Pieksämäeltä Lomatrion leirintäalueelta päätien varrelta. Ulkomaisen matkailijan näkökulmasta reitille ei kuitenkaan ole helppo löytää, sillä tietoa ei juuri löydy englannin kielellä.

Omatoimista melontaa alueella voi lisäksi harrastaa koko **Puula-Kyyveden järviretkelyalueella**. Myös Puulaveden vahvuus on sen erämaisuus ja puhtaus, mutta alueen palveluvarustelu ei vastaa matkailijan tarpeita, ja alueesta on huonosti tietoa saatavilla. Sekä Puulavedestä että Kyyvedestä on olemassa kattava luontomatkailukartta ja järviopas.

Lietvedellä ja Puumalan alueella on **Veskansan melontareitit** (Mikkeli, Puumala, Ristiina). Reitteihin kuuluu Hurissalon kierros, Lietveden kierros ja Saimaan erämaareitteinä tunnettu reittialue. Kaikkien kierrosten pituudet ovat noin sata kilometriä. Veskansan reiteistä on olemassa kartta, mutta se olisi päivityksen tarpeessa, sillä siinä on jo osittain vanhaa tietoa. Opastusta ja välinevuokrausta tarjoaa Opas Tiina ja Wild Canoe Saimaa. Myös Veskansan reiteistä

on hyvin huonosti tietoa saatavilla matkailijalle, varsinkaan englannin kielellä. Alueella olisi hienoja maisemia ja mielenkiintoista nähtävää muun muassa Astuvansalmen kalliomaalaukset, mutta reittejä on markkinoitu hyvin vähän.

Edellä kuvailtujen reittien lisäksi maakunnassa on lukuisa määrä reittejä, joita ei juurikaan markkinoida ja joiden yhteydessä ei välttämättä ole melonta- tai muita matkailupalveluita. Alueellisia ja enimmäkseen paikalliseen virkistyskäyttöön soveltuvia reittejä ovat esimerkiksi Virtasalmen Majavareitti (23 kilometriä), Simanalan ulpukkareitti, Sulkavan eteläosissa kulkeva Lohikosken erämaajärvien melontareitti, Mäntyharjun alueella sijaitseva Keisarinlähteen melontareitti (40 kilometriä), Savonselän melontarengas, Haukivuori—Virtasalmi—Jäppilä—Joroinen-melontareitti sekä melontaan soveltuvia alueita kuten Haapajoki ja Suihkolanjoki (Pieksämäki).

Alueen melonta-alueista on kootusti tietoa saatavilla englannin ja saksan kielillä canoeinfinland.com -sivustolla, mutta sen ylläpitäminen on loppumassa, ja tällä hetkellä siellä on paljon päivittämätöntä tietoa yritysten ja tuotteiden kohdalla. Ulkomaisen matkailijan kannalta vastaavan sivuston jatkuminen olisi kuitenkin erittäin tärkeää, joten alueen melontayritysten tulisi miettiä, jatketaanko tulevaisuudessa sivuston ylläpitämistä ja kehittämistä, kenen toimesta ja millaisessa muodossa. (Rautio & Partanen 2003; Poutamo 2005; Räsänen & Saari 2004).

2.2.2. Etelä-Savon kalastusalueet

Etelä-Savon järvialueet on jaettu 21 kalastusalueeseen (liite 3). Järvikalastuskohteita on reilut 40 ja virtavesikalastuskohteita reilut kymmenen. Laajimmat järvikalastusalueet löytyvät Saimaan vesistöalueelta, kuten Puruvesi, Pihlajavesi ja Haukivesi sekä Kymijoen vesistön Kyyvesi ja Puula. Virtavesikalastuskohteista suurin osa, kuten Läsäkoski, Nykälänkosket ja Miekankoski, sijaitsee Mikkelin länsipuolella. Heinävedellä sijaitsevat muun muassa Kermankoski ja Karvionkoski, jotka ovat myös kalastusmatkailullisesti merkittäviä kohteita.

Kalastusmatkailun kannalta vetovoimaisimpia alueita, eli alueita, joissa on hyvät kalakannat, kalastuspalveluita tuottavia yrityksiä ja muita matkailupalveluita, ovat muun muassa Heinävedellä sijaitsevat Karvion ja Kerman kosket, Savonlinnan seudulla Haukivesi, Joutenvesi ja Puruvesi, Puumalan ja Sulkavan ympäristö, Mikkelin itä- ja eteläpuolella Yövesi, Louhivesi ja Lietvesi sekä Mikkelin länsi- ja pohjoispuolella Puula, Läsäkoski ja Nykälänkosket. Kuitenkin

esimerkiksi kalastuspalveluille on tyypillistä, että kalastusopas toimii useilla eri järviolueilla kulloisenkin asiakkaan toiveiden ja tilanteiden mukaan. Näin ollen ei voida yksiselitteisesti sanoa, millä alueilla olisi eniten kalastuspalveluita tuottavia yrityksiä.

Maakunnasta löytyy lisäksi useita matkailullisesti potentiaalisia kohteita. Näitä ovat esimerkiksi Sulkavan/Juvan Oravareitti ja Rapionkoskenreitti, Juvan Huosiosjokireitti ja Saarijärvenreitti, Kangasniemen/Pieksämäen Synsiönreitti, Malloksenreitti ja Naarajokireitti, Joroisten/Pieksämäen Maaveteen laskevat reitit ja Joroisvirranreitti sekä Syvänsinreitti, Joroisten/Rantasalmen Enonjoki ja Kuvansinjoki. Näillä reiteillä ei kuitenkaan tällä hetkellä ole kalakannan hoitoa ja sääntelyä tai lupamyyntiä. Lisäksi matkailullista hyödyntämistä ajatellen alueiden infrastruktuurissa on puutteita: alueelta puuttuvat muun muassa parkkipaikat, laavut ja nuotiopaikat.

Kalastusalueista saatava tieto on melko hajanaista, useilla eri verkkosivuilla ja varsinkin matkailijan kannalta vaikeasti löydettävissä. Kattavimmat tiedonlähteet ovat kalastusalueita kokoavat verkkosivut ahven.net, muikkusuomi.fi, kalaan.fi ja kalapaikka.net. Nämä eivät kuitenkaan palvele kansainvälistä matkailijaa kieliversioiden puuttumisen vuoksi (poikkeuksena Kalatalouden keskusliiton hallinnoima ahven.net-sivusto, josta on saatavilla tietoa suomen lisäksi seitsemällä eri kielellä). Informaatiota Suomen kalastuspalveluita tarjoavista yrityksistä löytyy lisäksi valtakunnalliselta fishinginfinland.com-sivustolta, mutta portaalissa on todella vähän tietoa Etelä-Savon alueen kalastusalueista ja -yrityksistä. Edellä mainittujen sivustojen lisäksi muutamalla Etelä-Savon kalastusalueella on omat verkkosivunsa. Kalastuspalveluja tarjoavien yritysten verkkosivut on etsittävä yksitellen, ja niissäkin on harvoin tietoa alueen majoitusyrityksistä. Samoin majoitusyritykset harvemmin aktiivisesti markkinoivat kalastusta harrastuksena. Sen sijaan se usein mainitaan mahdollisuutena, mutta luvista tai kalastusalueista on harvoin kootusti mitään tietoa, joten asiakkaan on itse se etsittävä.

Taulukkoon 6 on koottu maakunnan kalastusyritysten keskeisimmät toiminta-alueet ja kyseisellä alueella toimivat yritykset.

Taulukko 6. Etelä-Savon kalastusyritysten keskeisimmät toiminta-alueet

Saimaa	
Puruvesi	<ul style="list-style-type: none"> • Naaranlahti • Harjun portti • Punkaharju Fishing
Haukivesi	<ul style="list-style-type: none"> • Trillivikla • Kuus-Hukkala • SaimaaHoliday Oravi • Lomakeskus Järvisydän
Pyyvesi, Paasivesi	<ul style="list-style-type: none"> • Old School Trolling
Haapavesi	<ul style="list-style-type: none"> • Saimaan Safarit
Yövesi, Louhivesi, Lietvesi	<ul style="list-style-type: none"> • Saimaan Kalamatkat • PK Kalamatkat
Pihlajavesi	<ul style="list-style-type: none"> • PK Kalamatkat • Punkaharju Fishing • Saimaan safarit
Muut alueet	
Jukajärvi	<ul style="list-style-type: none"> • Juva Camping
Nykälänkosket	<ul style="list-style-type: none"> • Koskentila
Puula	<ul style="list-style-type: none"> • Uistelumatkat Mika Pihlaja • Sinttiapajat

2.2.3. Etelä-Savon retkiluistelureitit ja -tuotteet

Etelä-Savoon on viime vuosien aikana perustettu useita retkiluistelureittejä, joista suurin osa on paikalliseen virkistyskäyttöön soveltuvia muutaman kilometrin pituisia ratoja. Pisin luistelu-reitti kulkee Savonlinnan Oravista Rantasalmen Porosalmelle. Linnansaaren kansallispuiston maisemissa kulkevan reitin pituus on noin 20 kilometriä yhteen suuntaan. Reittiä ylläpitää SaimaaHoliday-yritysverkosto (Oravi ja Järvisydän), joka myös vuokraa välineitä reitille ja järjestää opastettuja retkiä. Myös Trillivikla Rantasalmella tarjoaa sekä opastettuja tuotteita että välinevuokrausta. Kaikilta kolmelta yritykseltä löytyy paketoituja tuotteita. Retkien pituudet vaihtelevat kahdesta viiteen tuntiin, ja ne soveltuvat sekä aloittelijoille että kokeneimmille luistelijoille. Suomen lisäksi opastus on mahdollista saada saksan, ruotsin ja englannin kielillä. Lisäksi Opas-Tiina (Mikkeli) on järjestänyt reitille opastettuja tuotteita. Linnansaaren kansallispuiston halki kulkeva reitti on linjattu osana Linnansaaren hoito- ja käyttösuunnitelmaa. Reitille varrelle sattuu kaksi Metsähallituksen ja yrittäjien yhteistyössä huoltamaa taukopaikkaa: toi-

nen Pienessä Lapissa Rantasalmen päässä ja toinen Oravin päässä, Sammakkoniemessä. Reitin tarkkaa kulkua suunnitellaan vuosittain Metsähallituksen ja reitin ylläpitäjien kesken.

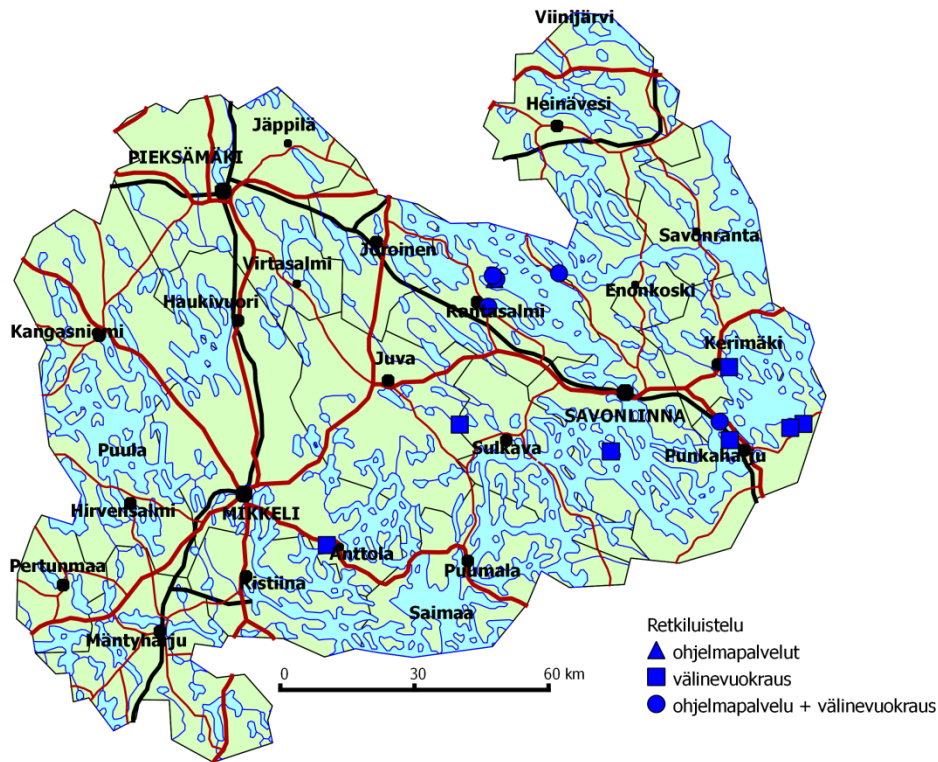
Oravissa ja Rantasalmella SaimaaHoliday-yritysten ylläpitämään reittien verkostoon kuuluvat lyhyempinä osuuksina lisäksi Kokkolanlahden SM-kisareitti Oravissa (10 km), Porosalmen kierros (8 km) ja Porosalmelta Rantasalmen lomakylään kulkeva reitti (5 km). SaimaaHoliday-yritysten lisäksi myös Trillivikla tarjoaa palveluitaan kaikilla Rantasalmen reiteillä. Lisäksi Rantasalmen keskustassa on Rantasalmen kunnan ylläpitämä Pienen Raudanveden luistelureitti (15 km).

Savonlinnassa toimii tällä hetkellä yksi luistelurata, noin viiden kilometrin pituinen Pullinlahden reitti. Reittiä ylläpitää Pullinlahden luistelijat -yhdistys kaupungin välineillä. Kokonsaarella on ollut viiden kilometrin pituinen reitti Sarukan savusaunan ylläpitämänä, mutta se ei ole ollut viime vuosina avoinna vaikeiden sääolosuhteiden takia.

Punkaharjulla toimii Harjun portin ylläpitämä 15 kilometrin pituinen retkiluistelureitti. Yritys tarjoaa reitillä sekä välinevuokrausta että opastettuja tuotteita, mutta tuotteita ei ole paketoitu eikä tuotekuvauksia ole esitetty. Yrityksen suunnitelmissa on laajentaa reittiä 23 kilometrin pituiseksi (+ kymmenen kilometrin lisälengki) Vaahersalon kierrokseksi. Myös Kruunupuisto tarjoaa välinevuokrausta reitille. Punkaharjulla lisäksi Naaranlahti ja Hapimag vuokraavat välineitä ja ylläpitävät omia ratojaan, jotka ovat lähinnä yritysten omien asiakkaiden käytössä. Kerimäellä Hotelli Herttualla on puolentoista kilometrin pituinen reitti sekä välinevuokrausta. Haastavien sääolosuhteiden vuoksi reittiä on pystytty pitämään viime vuosina auki vain alkutalvesta. Herttuan suunnitelmissa on pyrkiä pitämään reittiä avoinna myös tulevina vuosina. Sulkavalla Sulkavan Oravanpesät ylläpitää kahden kolmen kilometrin pituisia reittejä, joka palvelee sekä lähialueen asukkaita että yrityksen asiakkaita. Yrityksellä on välinevuokrausta.

Sulkavalla on lisäksi ollut yksityishenkilön ylläpitämä, noin 12 kilometriä pitkä Lepistön reitti. Mikkelin satamassa toimii kaupungin ylläpitämä noin kilometrin mittainen reitti. Lisäksi Anttolanhovi on ylläpitänyt omaa kilometrin mittaista rataa, joka on ollut lähinnä yrityksen asiakkaiden käytössä. Myös Pieksämäellä kaupunki ylläpitää puolentoista kilometrin mittaista katurataa ja Mäntyharjulla on kunnan ylläpitämä rata, jonka pituus on noin viisi kilometriä suun-

taansa. Millään edellä mainituista reiteistä ei kuitenkaan ole yrityksiä, jotka tarjoaisivat tuotteita tai välinevuokrausta.



Kuva 3. Retkiluistelua tarjoavat yritykset Etelä-Savossa.

Maantieteellisesti tarkasteltaessa retkiluistelureitistö on keskittynyt Itä-Savoon, ja erityisesti Savonlinnan seutukunnan reuna-alueille. Alueen retkiluistelupalveluiden ja -reitistöjen kehittämistä on vienyt eteenpäin Keskisen Saimaan Retkiluistelu -hanke. Muualla seutukunnassa on potentiaalia uusien reittien kehittämiseksi, mutta kansainvälisesti vetovoimaisten reittien luominen ja ylläpitäminen vaatii vahvat ja sitoutuneet toimijat. Reittien laajentamissuunnitelmat on tehty, mutta haastavien sääolosuhteiden vuoksi niiden toteuttaminen ei ole ollut mahdollista.

2.3. Tuotteiden ja reittien esteettömyys

Esteettömyys on nostettu yhdeksi tärkeäksi teemaksi ja kehittämiskohteeksi Matkailun edistämiskeskuksen aktiviteettistrategioissa. Esteettömyys tarkoittaa kaikkien käyttäjien kannalta

toimivaa, turvallista ja miellyttävää ympäristöä ja infrastruktuuria. Laajemmin ajateltuna esteettömyys on myös asennemuutosta, palveluiden saatavuutta, välineiden käytettävyyttä ja toimintojen sujuvuutta (Mantsinen 2010). Kyse ei siis ole vain liikuntaesteisten palvelemisesta, vaan esteettömyydellä tarkoitetaan kaikille helppoa lähestymistä. Suomessa on noin 500 000 ihmistä, joiden toimintaa rajoittaa jonkinlainen pysyvä vamma, mutta lukuun eivät sisälly esimerkiksi ikääntyneet, rattaiden kanssa liikkuvat lapsiperheet tai tilapäisistä loukkaantumisista kärsivät henkilöt (Vanhamäki 2007).

Esteettömyyttä voidaan tarkastella kahdesta näkökulmasta: ulkoisen ja sisäisen esteettömyyden. Ulkoinen esteettömyys tarkoittaa etenkin helposti saatavissa olevaa tietoa kohteesta ja kohteen helppoa saavutettavuutta. Tiedonhaussa esteettömyys on esimerkiksi tietojen tuottamista tiedonhakijan äidinkielellä sekä verkkopalveluiden käytettävyyden ja näkyvyyden huomioimista. Lisäksi useat luontoaktiviteetti-kohteet sijaitsevat syrjäseuduilla, joten ulkoisen esteettömyyden kannalta tärkeitä asioita ovat esimerkiksi kohteen saavutettavuus julkisilla liikennevälineillä, opasteiden laatu ja kartat. Sisäinen esteettömyys tarkoittaa kohteessa tapahtuvan liikkumisen ja asioimisen helppoutta. Sisäisen esteettömyyden kannalta tärkeää on kokonaisuus. (Vanhamäki, 2007)

Etelä-Savon aktiviteettiyritysten toiminnassa esteettömyys on yleisesti ottaen otettu melko huonosti huomioon, vaikka yrittäjät pääasiassa ovatkin asian tiedostaneet. Yleisesti panostamattomuutta fyysiseen esteettömyyteen perusteltiin sillä, etteivät liikuntarajoitteiset matkailijat kuulu yrityksen kohderyhmään. Kuitenkin räätälöimällä monet yritykset pystyisivät tarjoamaan fyysisesti esteettömiä aktiviteetteja sekä melonnassa että kalastuksessa ja ottamaan erilaiset rajoitteet huomioon. Esimerkiksi veneisiin on mahdollista ottaa pyörätuoliasiakkaita mukaan. Varsinaisia esteettömiä tuotteita ei kuitenkaan tällä hetkellä ole tarjolla. Yritysten tiloissa ja rakenteissa on jonkin verran huomioitu liikuntarajoitteisia asiakkaita. Kielitaitona yrittäjillä on useimmiten suomen lisäksi vain englannin kieli.

Infrastruktuurissa, kuten taukopaikoissa, esteettömyyttä on huomioitu muutamissa kohteissa. Esimerkiksi Rantasalmelle on tulossa uusi esteetön taukopaikka, ja Rantasalmen lomakylässä on paljon esteetöntä infrastruktuuria muun muassa mökkejä ja laituri, jolta liikuntarajoitteisetkin pääsevät melomaan tai kalastamaan. Myös Puulalla (Papusaari) on taukopaikka, johon

pääsee pyörätuolilla. Koivukannanniemen satama Pihlajavedellä on Järvi-Suomen ensimmäinen liikuntaesteisille tarkoitettu retkisatama.

Kaikkiin Saimaan suojelualueiden retkisatamiin on asennettu uudet helppokäyttöiset ja turvaliset nuotiopesät ja uudenmalliset nuotiokehät. Linnansaaren kansallispuistossa on yksi liikuntaesteisille soveltuva polkuja mahdollisuus päästä alueelle taksiveneellä. Varsinaisia palveluita liikuntaesteisille ei alueella ole. Koloveden kansallispuiston retkisatamiin on suunniteltu ja toteutettu tukevat ja helppokäyttöiset melontalaiturit – puistoa ja sen palveluvarustusta on kehitetty tietoisesti "melonnan paratiisina". Kolovedeltä löytyy lisäksi vetotelineitä soutuveneille ja siirrettäviä telttä-alustoja leiripaikoilta. Lisäksi Koloveden kansallispuiston Kirkkorannassa on käymälä sekä tulentekopaikka liikuntaesteisille ja Hirviniemen telttailualueella kaiteita helpottamaan liikkumista kanoottilaiturilta nuotiopaikalle ja käymälään. Esteettömiä kalapaikkoja ovat ainakin Puumalan ja Mikkelin satamat sekä Mäntyharjun Miekankosket (SVK).

2.4. Kartat ja oppaat

Etelä-Savon melontareiteille on suhteellisen hyvin karttoja, joskin suurin osa niistä kaipa päivitystä. Monilla yrittäjillä on käytössään vesiretkeilykartastot, jotka kattavat 1) keskisen Saimaan (Linnansaaren kansallispuisto, Haapaselkä, Joutenvesi, Koloveden kansallispuisto, Kermajärvi) ja 2) Mikkeli-Savonlinna-Punkaharjun (Louhivesi, Yövesi, Luonteri, Lietvesi, Haapaselkä, Pihlajavesi, Puruvesi). Edellä mainitut kartastot tuotettiin Meloen Järvi-Suomessa -hankkeessa. Myös Puulalle ja Kyyvedelle on vesistömatkailukartat. Edellä mainittujen vesiretkeilykarttojen lisäksi Oravareitille ja Norppareitille on omat reittikartat. Painetun kartan lisäksi Norppareitille tuotettiin Meloen Järvi-Suomessa -hankkeen aikana myös digitaalinen kartta-aineisto. Oravareitin kartta on uusittu vuonna 2010 (kielet suomi, englanti ja saksa). Kaikki nämä palvelevat myös kansainvälistä matkailijaa, sillä karttamerkit ovat vähintään englanniksi, usein myös saksaksi ja venäjäksi.

Kalastukseen ei ole varsinaisia kalastuskarttoja, vaan yrittäjät käyttävät samoja vesiretkeilykarttoja kulloisenkin alueen mukaisesti. Tosin moni yrittäjä on ilmaissut tarpeen kehittää ulkomaista kalastusmatkailijaa palveleva kartta, jonka voisi antaa myös omatoimista kalastusta harrastavalle mukaan ja joka olisi myös venäjän kielellä. Retkiluistelu-areiteilla asiakkaalle ei

yleensä anneta karttaa mukaan vaan reittimerkinnät ja viitat löytyvät reitin varrelta (ainakin Oravi-Rantasalmi ja Punkaharjun reiteillä).

2.5. Aktiviteettiyritykset ja yrittäjien osaaminen

Tässä kappaleessa käsitellään Etelä-Savon aktiviteettiyritysten nykytilaa sekä yrittäjien osaamista ja osaamisen mahdollisia puutteita. Kaikkien aktiviteettien osalta havaittiin kehittämistarpeita samojen aihepiirien yhteydessä, joten melonta- kalastus- ja retkiluisteluyrittäjät käsitellään yhtenä kokonaisuutena.

Etelä-Savossa on hyvin vähän puhtaita ohjelmapalveluyrityksiä tai matkailuyrityksiä, jotka aidoisti panostavat aktiviteettien kehittämiseen. Näillä yrityksillä tuotteet, markkinointi ja myynti sekä yhteistyöverkostot toimivat. Alueella on toki muutamia ohjelmapalveluyrityksiä, joille on kertynyt vuosien kokemus ja osaamista kansainvälisestä myynnistä ja markkinoinnista sekä kansainvälisten asiakkaiden palvelemisesta. Kuten tuotteita käsittelevästä luvusta huomattiin, alueelta löytyy myös jonkin verran melonta-, kalastus- ja retkiluistelutuotteita, jotka soveltuvat kansainvälisen matkailijan tarpeisiin. Kansainvälisiä markkinoita ajatellen kasvu- ja investointihakuisten aktiviteettiyritysten määrä on kuitenkin hyvin pieni. Suurella osalla alueen aktiviteettiyrityksistä ammattimaisuuden tai osaamisen taso on heikko tai yrittäjillä ei ole halua kehittyä tai investoida aktiviteettien kehittämiseen. Syitä tähän on monia. Osa näistä yrityksistä toimii täysin harrastajamaisesti saaden päätoimeentulonsa muualta, osa on lopettelemassa toimintaa eläkeiän lähestyessä tai aktiviteettien osuus on niin pientä (esimerkiksi vain pieni- muotoista välinevuokrausta), ettei aktiviteettipuoleen haluta tai osata panostaa. Lisäksi osa näistä yrittäjistä ei myöskään itse tiedosta ongelmiaan. Suurimmat puutteet havaittiinkin tällaisten yritysten kohdalla. Seuraavaksi käydään läpi niitä yritystoiminnan osa-alueita, joissa havaittiin puutteita.

Verkostoituminen ja yhteistyö. Yhteistyöverkostoja tai ylipäänsä järjestäytynyttä yhteistyötä yritysten välillä on melko vähän. Yrittäjät ovat tottuneet ja haluavat toimia tietyllä tavalla, eivätkä välttämättä osaa nähdä yhteistyön tuomia mahdollisuuksia ja etuja. Ohjelmapalveluyrittäjät harrastavat keskenään jonkin verran esimerkiksi kaluston lainausta tai saavat järjestettyä lisäkapasiteettia alihankintana. Valtaosa yrittäjistä myös ilmoitti ohjaavansa asiakkaita muihin yrityksiin, jos itsellä on täyttä, tai suosittelevansa muita oman paikkakunnan yrityksiä ja palve-

luntarjoajia, mikäli ei itse pysty jotain palvelua tarjoamaan. Yhteistyö matkailuyritysten kesken perustuu kuitenkin enemmän suositteluun kuin myyntipalkkioperusteiseen ristiinmyyntiin. Verkostoitumiseen tulisi siis kiinnittää huomattavan paljon enemmän huomiota, jotta saataisiin ulkomaiselle asiakkaalle kokonaisvaltaisia matkailupaketteja. Yrittäjien tulisi huomata, ettei kaikkea tarvitse pystyä tekemään itse, ja että pahin kilpailija ei ole se naapuriyritys, vaan että yhteen hiileen puhaltamalla saataisiin asiakkaat jäämään alueelle pidemmäksi aikaa ja hyvien kokemusten perusteella myös palaamaan uudestaan sekä suosittelemaan aluetta ja palveluita myös muille. Alueella on toki yritysryhmiä, joilla jo on toimivia yhteistyöverkostoja ja yrityksiä, jotka ovat tämän puutteen havainneet ja etsivät aktiivisesti sopivia kumppaneita. Eniten yhteistyötarvetta aktiviteettiyrittäjät kokivat muiden saman alan aktiviteettiyrittäjien, majoitusyrittäjien tai kuljetuspalveluja tuottavien yrittäjien kanssa. Myös hyvinvointi- ja kulttuuripalvelut sekä markkinointi- ja myyntiyhteistyö herättivät jonkin verran kiinnostusta. Yhteistyön esteiksi mainittiin muun muassa aiemmat huonot kokemukset yhteistyöstä, ajanpuute, tottumus tehdä kaikki itse, alueen yrittäjiä ei tunneta tai sopivia kumppaneita ei löydy läheltä.

Myynti ja markkinointi. Suurella osalla yrityksistä on puutteita myös myynnissä ja markkinoinnissa. Useimmiten yrityksillä ei ole markkinointisuunnitelmaa tai -budjettia, vaan markkinointi hoidetaan hieman mutu-tuntumalla. Yleisimmät markkinointikanavat ovat yritysten omat Internet-sivut, puskaradio, esitteet toisissa yrityksissä ja alueelliset matkailuorganisaatiot. Monen yrityksen Internet-sivut olisivat päivittämisen tarpeessa ja myös englanninkielisen informaation määrää sivuilla tulisi lisätä. Sähköistä markkinointia ja sosiaalista mediaa hyödynnetään vielä melko vähän. Ulkomaan-markkinoinnissa luotetaan ulkomaisiin matkanjärjestäjiin. Hyvin moni yritys luottaa kanta-asiakkaisiin ja puskaradioon, eikä markkinoi lainkaan. Kehittämistarvetta olisi monesti ihan perusosaamisessa, mutta tällä alueella myös erityisesti Venäjän markkinointiin kaivattaisiin apua. Myös aktiviteettien tehokkaampaan myyntiin tulisi kiinnittää huomiota. Tuotteita ei osata aktiivisesti myydä, eikä aktiviteetteja myydä monessaakaan paikassa esimerkiksi majoituksen ohien. Myös ristiinmyynti yritysten välillä on vähäistä: moni myy ainoastaan oman yrityksensä tuotteita. Yleisesti ottaen yrittäjät kokevat, että yritys-toiminnan osa-alueista juuri markkinointi ja myynti ovat ne, joihin kehittämisapua tarvitaan. Yksi yleinen ongelma markkinoinnissa on myös se, että pienillä yrityksillä ei ole laittaa kovin suuria summia markkinointitoimiin, ja se usein koetaan kalliiksi. Sen vuoksi siitä on helppo ensimmäisenä karsiakin. Osa yrittäjistä olisi kiinnostunut yhteismarkkinoinnista muiden alu-

een yritysten kanssa. Näin voimia tulisikin yhdistää, jotta jokaisen ei tarvitsisi ponnistella samojen asioiden kanssa yksin.

OFES-hankkeen aikana kartoitettiin, kuinka Etelä-Savon aktiviteetti-yritykset ja yritysryppäät hyödyntävät tai voisivat hyödyntää sähköisiä viestintäkanavia. Vastaava kartoitus tehtiin lisäksi Suomen pahimmista kilpailijamaista (Ruotsi, Norja, Slovenia ja Italia) sekä Suomesta valtakunnan tasolla.

Suosituimpia sähköisen viestinnän ja markkinoinnin kanavia olivat englanninkielisten kotisivujen jälkeen Google Maps ja Facebook. Italiassa Youtubea käytetään laajalti kun taas Sloveniassa yli neljäsosa yrityksistä on ottanut käyttöön TripAdvisorin. Italialaisista ohjelmopalveluyrityksistä noin kolmasosa myös kirjoittaa blogia englanniksi.

Vertailtaessa Etelä-Savon yritysten kansallista ja kansainvälistä markkinointia huomataan, että sähköisessä markkinoinnissa on vielä kehitettävää. Yritykset ovat huomioineet erilaisia kanavia kotimaisessa, suomen kielellä tapahtuvassa markkinoinnissa eli ovat hyödyntäneet omien kotisivujensa lisäksi muun muassa alueellisia ja kansallisia matkailumarkkinointisivustoja sekä Facebookia. Kansainvälisessä markkinoinnissa on kuitenkin vielä parannettavaa, esimerkiksi englanninkieliset verkkosivut löytyvät suurimmalta osalta yrityksistä, mutta ei kuitenkaan kaikilta.

Asiakastuntemus. Yksi yleinen ongelma on se, että asiakkaita ei tunneta. Systemaattista asiakasjärjestelmää tai asiakkuuksien hallintaa on vain harvalla yrityksellä, ja yritykset toimivat pääasiassa omien tuntemustensa ja intressiensä pohjalta, eivät asiakaslähtöisesti. Palautetta kerätään valtaosin vain suullisesti, ja tietoja asiakkaista ei välttämättä jää yrityksille lainkaan. Osalla on käytössä kirjallinen palautelomake, mutta palautteen keruu on vaihtelevaa ja harvalla systemaattista ja jatkuvaa.

Venäjän kieli. Yhtenä yleisenä keskeisenä ongelmana yrittäjät kokevat myös venäjän kielen taidon puuttumisen. Myös yhteyshenkilöitä tai hyviä kontakteja Venäjän markkinoille/markkinointiin kaivattiin. Aktiviteettipuolella venäläiset asiakkaat muodostavat suuren asiakasryhmän, ja osa kokee asioinnin heidän kanssaan vaikeaksi ilman yhteistä sujuvaa kieltä.

Tuotteistaminen ja tuotekehitys. Tällä hetkellä tuotekehitys yrityksissä hoidetaan pääasiassa asiakkaan tarpeiden ja palautteiden pohjalta, ja tuotekehitystä tehdään tarvittaessa. Tuotekehitys ja tuotteistaminen voisivat kuitenkin olla systemaattisempia ja erityisesti tuotteistamiseen ja paketointiin tulisi kiinnittää enemmän huomiota. Tuotekuvauksia on vielä melko harvalla yrityksellä, ja moni toimii pelkästään räätälöimällä tuotteensa tapauskohtaisesti. Kuitenkin tarkat tuote- ja hintatiedot palvelisivat kansainvälistä matkailijaa entistä paremmin. Eritoten siitä syystä myös hinnoittelun läpinäkyvyyteen tulisi kiinnittää huomiota. Yrittäjät kokevat tuotteistamisen ongelmana volyymin puuttumisen. Kansainväliseen markkinointiin soveltuvien tuotteiden kehittäminen edellyttää investointeja ohjelmalvelutoimintaan. Ohjelmalveluiden aktiivisen markkinoinnin edellytyksenä on palveluiden saatavuuden varmistaminen, mikä on ongelmallista myös alihankintana tuotettujen ohjelma- ja aktiviteettipalveluiden osalta rajallisen kapasiteetin vuoksi.

Lisäksi kansainvälisiä markkinoita ajatellen ongelmana on se, että kesämatkailupalveluja tuottavien yritysten sesonki on lyhyt ja ajoittuu osin väärälle ajalle. Eurooppalaisten matkailijoiden tärkeimmät lomakuukaudet ovat heinä- ja etenkin elokuu, mutta suomalaiset kesämatkailukohteet sulkeutuvat usein viimeistään elokuun puolivälissä koulujen alkamisen, suomalaisten lomien päättymisen ja suurilta osin opiskelijoista koostuvan sesonkityövoiman loppumisen myötä.

2.6. Yhteenveto

Melonnan osalta maakunnassa on olemassa muutamia hyviä reitistöjä, joissa ei ole suuria parantamistarpeita. Lisäksi alueelta löytyy useita kehittämiskelpoisia reittejä, jotka tällä hetkellä soveltuvat parhaiten paikalliseen virkistyskäyttöön. Näiden reittien ongelmana on, että niitä ei aktiivisesti huolleta ja markkinoida. Lisäksi reiteiltä puuttuvat kehitysorientoituneet palveluntarjoajat. Etelä-Savossa on muutamia yrityksiä, jotka tarjoavat myös kansainväliseen markkinointiin soveltuvia tuotteita, mutta pääasiassa alueen yritykset ovat pieniä ja tarjoavat asiakkaalle melontamahdollisuutta vain muun toiminnan ohessa.

Kalastuksen osalta maakunnasta löytyy kilpailukykyisiä kalavesiä ja kohtalaisesti hyviä kalastusyrittäjiä, joilla on tarjolla tuotteita myös kansainvälisille asiakkaille. Tuotteet ovat kuitenkin tällä hetkellä pääasiassa räätälöityjä. Eniten kehittämisen tarvetta alueella on tuotteistamisessa, tiedon välityksessä ja yhtenäistämässä sekä verkostoitumisessa. Venäjän markkinoihin tulisi panostaa enemmän, sillä siellä on tällä hetkellä eniten kasvupotentiaalia. Alueella on vuoden 2011 aikana käynnistymässä kaksi laajempaa kalastusmatkailun kehittämiseen liittyvää hankekokonaisuutta, joiden päämääränä on nimenomaan edistää edellä mainittuja asioita.

Retkiluistelu on kehittynyt viime vuosien aikana alueella merkittävästi. Tällä hetkellä Itä-Savon alueella on useita hyviä reittejä (Oravi-Rantasalmi ja Punkaharju), joita ylläpidetään ja joissa on tarjolla tuotteita myös kansainvälisiä markkinoita ajatellen. Laji on kuitenkin vielä suhteellisen uusi alueella ja investointeja tarvittaisiin etenkin reittien laajentamiseksi ja kansainvälisen markkinoinnin edistämiseksi.

3. KEHITTÄMISKOHTEET JA -TOIMENPITEET

3.1. Yleistä

Kaikkien teemojen osalta alueelle on tarpeellista kehittää enemmän tuotteistettuja aktiviteetti-palveluita ja lisätä ulkomaanmarkkinointia tulevaisuudessa. Alueen vesistökeskeisen matkailuprofiilin hyödyntäminen edesauttaa kaikkien kolmen aktiviteetin markkinointia ja alueellisen vetovoiman kasvattamista. Kokonaisvaltaisesti alueellisen yhteistyön tavoitteena on asiakasmäärien lisääminen ja palveluketjujen laadun parantaminen. Etelä-Savon maakunnan keskeisimpiä tavoitteita ovat matkailupalveluiden monipuolistaminen sekä vahvasti kesäkuukausille painottuvan matkailusesongin pidentäminen. Etelä-Savon alueen kokonaisvaltaisen vetovoiman lisäämiseksi on kuitenkin tarpeen huomioida myös muiden potentiaalisten aktiviteettien kehittäminen.

Seuraavaksi määritellään alueen aktiviteettipalveluiden kehittämiskohteet ja –toimenpiteet sekä kunkin toteutettavan toimenpiteen osalta mahdolliset vastuutahot. Lisäksi esitetään ehdotuksia toimintamalleista ja vastuutahoista tavoitteiden saavuttamiseksi sekä esitellään alueella käynnissä olevien hankkeiden toteutettuja tai suunniteltuja toimia. Luvussa 3.2 kuvataan kaikkia aktiviteettiyrityksiä ja matkailualan toimijoita koskevia kehittämistarpeita teemoittain. Luvuissa 3.3.–3.6. käsitellään eri aktiviteetteihin liittyvät kehittämistarpeet yksilöityinä.

3.2. Kaikkia aktiviteettiyrityksiä ja toimijoita koskevia kehittämistarpeita

1) verkostoitumisen ja yhteistyön edistäminen

Etelä-Savon **yrittäjien keskinäisen yhteistyön** perusedellytyksenä on oman alueen matkailuyrittäjien sekä muiden palveluntuottajien tuotteiden ja palvelujen tuntemus. Lisäksi alueelle tarvitaan lisää palveluita tukevia ja täydentäviä tuotteita sekä ylimaakunnallista yhteistyötä. Kehittämisorganisaatiot voivat luoda edellytyksiä ja tukea yritysverkostojen luomista, mutta verkostojen muodostumisen tulee kuitenkin olla lähtöisin alueen yrittäjistä itsestään. Ylimaakunnallisen yritysten välisen yhteistyön edistäminen on kuitenkin ongelmallista maakuntarahoihin perustuvan hankebyrokratian vuoksi. Maakunnan rajat ylittävän yritysryppään muodostamiselle ei ole selkeästi osoitettavissa rahoituslähdettä, vaan kunkin yrityksen tai yritysryppään osan on haettava rahoitusta sijaintimaakuntansa ELY-keskukselta, mikä hajottaa tai vähintäänkin hankaloittaa kehittyvän verkoston toimintaedellytyksiä.

Yritysten keskinäisen yhteistyön avulla luodut palveluketjut näkyvät tuotteen palvelun laadussa, sillä jokainen voi keskittyä omaan erikoisosaamiseensa, jolloin tuloksena on parempia palvelukokonaisuuksia asiakkaalle. Esimerkiksi Itävallassa on laadittu aktiviteettiyrittäjien kesken muun muassa viikko-ohjelmia niin, että yrittäjät ovat keskenään sopineet, kuka vie ryhmän tekemään tiettyä aktiviteettia tietyssä päivänä. Eri yritysten ryhmiä yhdistämällä minimiosallistujamäärät on helpompi saavuttaa ja näin on yleensä mahdollista toteuttaa ainakin yksi retki päivästä riippumatta. Näin toimiessa palvelun saatavuus on helpompi taata. Suomessa tämänkaltaista toimintamallia olisi mahdollista hyödyntää erityisesti sesonkiaikoina. Yritysten välinen yhteistyö mahdollistaa myös yhteismarkkinoinnin, jolloin pystytään vaikuttamaan koko alueen vetovoimaisuuden ja Saimaa-brändin vahvistamiseen. Etelä-Savossa Harjun Portin matkailukeskus on laatinut kesäksi 2011 ensimmäistä kertaa viikko-ohjelman yhteistyössä muiden alueen toimijoiden kanssa. Ohjelmaan sisältyy muun muassa melonta-, heittokalastus- ja nuotantoretkeä sekä vesijumppaa ja maisemateilyä Punkaharjulla.

Kehittämistyön edistämiseksi yrittäjien on tärkeää tuntee alueen toimijat sekä mistä tarvittavaa apua tai tukea löytyy. Yrittäjien keskinäisten yhteistyöverkoston luomisen lisäksi on alueellisen kehittämistyön kannalta erittäin tärkeää pyrkiä edistämään alueella toimivien kehittäjäorganisaatioiden välistä yhteistyötä. Pällekkäisen tutkimus- ja kehitystyön välttämiseksi meneillään olevista hankkeista, tutkimuksista, selvityksistä, tilaisuuksista ja koulutuksista tulisi olla saatavilla informaatiota myös muille alueen kehittäjäorganisaatioille ja aiemmin tehtyjen selvitysten tulisi olla helposti saatavilla.

Outdoors Finland Etelä-Savo -hankkeessa on vuosien 2010 ja 2011 aikana kehitetty **Verkosto-Tutor-mallia**, jonka tarkoituksena on pyrkiä tiivistämään kehittämisorganisaatioiden yhteistyötä ja kommunikointia yritysten kanssa. Toimintamallin avulla pyritään muun muassa viemään tutkimustietoa tehokkaammin yrityksille hyödynnettäväksi sekä vastaavasti välittämään tietoa yrityskentän ongelmakohdista alueellisille kehittäjille. Lisäksi VerkostoTutor-mallissa keskeisenä päämääränä on yrittäjien keskinäisen verkostoitumisen edistäminen sekä jo syntyneiden verkostojen hanke- ja tuotekehitysideoiden eteenpäin vieminen. Yrityksiltä ja yritysverkostoilta puuttuvat resurssit ja usein myös osaaminen viedä eteenpäin ideoitaan, sillä hankebyrokratia on yritysten kannalta liian raskasta ja monimutkaista hoitaa.

Yrittäjiltä saadun palautteen perusteella luontevinta VerkostoTutorin toiminnalle olisi malli, jossa VerkostoTutor on yksi henkilö, joka toimii yhdyshenkilönä kehittäjäorganisaatioiden, yritysten sekä yritysten ja kehittäjäorganisaatioiden välillä. VerkostoTutor olisi näin ollen kehittäjäorganisaatioiden yhdessä palkkaama puolueeton henkilö, joka toimisi kaikkien tahojen tiedon välittäjänä. Tämä henkilö kokoaisi ja pitäisi yllä kehittäjäorganisaatioiden tekemisiä sekä liikkuisi yrittäjien tilaisuuksissa ja toimisi yhdyshenkilönä yrittäjiin päin.

Paikallisten organisaatioiden lisäksi myös kunnilla on merkittävä rooli kokonaisvaltaisen matkailua palvelevan infrastruktuurin ja toimintaympäristön kehittämisessä ja ylläpidossa. Kuntien vastuulla on usein palveluita (muun muassa liikuntapaikat, ladut, kulttuuri), jotka ovat tärkeitä matkailun alueellisia vetovoimatekijöitä. Molemminpuolisen hyödyn saavuttamiseksi kunnat on pyrittävä sitouttamaan rooliinsa matkailuelinkeinoa palvelevana tahona. Eräänä päämääränä voidaan pitää urheilualueiden tehokkaampaa matkailullista hyödyntämistä tulevaisuudessa.

I ALUEELLISTEN TOIMIJOIDEN VÄLISEN YHTEISTYÖN KEHITTÄMINEN		
Kehityskohde	Toimenpide	Vastuutaho
Yritysten välisen yhteistyön edellytysten luominen ja edesauttaminen	Yrittäjäpäivien ja -seminaarien järjestäminen	Alueen tutkimus- ja kehitysorganisaatiot
	Yhteistyömallien luominen	Kaikki alueelliset toimijat (VerkostoTutor-malli)
	Hankkeistamiseen liittyvän asiantuntijuuden tarjoaminen yrityksille	ProAgria, ELY-keskus MAMK (VerkostoTutor-malli)
	Tekijäpankin kokoaminen (esimerkiksi freelancer-aktiiviteettioppaiden palvelut)	MAMK, hankkeet
	Maakuntarahoihin perustuvan hankebyrokratian kehittäminen	ELY-keskus
Yrittäjien ja alueen matkailutoimijoiden sekä kehittämisorganisaatioiden välisen yhteistyön edistäminen	Alueella toimivien, yritystoimintaa tukevien organisaatioiden listaaminen	Etelä-Savon maakunnan matkailun neuvottelupöytä, (VerkostoTutor-malli)
	Sähköisen asiantuntijaforumin kokoaminen	UEF (eMatkailu-hanke), MAMK (VerkostoTutor-malli)
Alueen kehittäjäorganisaatioiden keskinäisen yhteistyön lisääminen	Alueellisten matkailutoimijoiden säännöllinen kokoaminen yhteiseen tapaamiseen	Etelä-Savon maakunnan matkailun neuvottelupöytä, VerkostoTutor-malli
	Organisaatioiden välinen tiedon levittäminen suunnitelluista sekä meneillään olevista hankkeista ja tutkimuksista	Kaikki alueelliset toimijat (VerkostoTutor-malli)
Kuntien ja alueellisten matkailutoimijoiden välisen yhteistyön edistäminen	Alueelliset strategiat ja ohjelmat	ELY-keskukset, MEK, alueelliset tutkimus- ja kehitysorganisaatiot, yritykset, Etelä-Savon maakunnan matkailun neuvottelupöytä

Alueella sijaitsee kaksi matkailullisesti merkittävää kansallispuistoa, joten aktiviteettimatkailun kehittäminen edellyttää yhteistyötä Metsähallituksen luontopalvelut -yksikön kanssa. Metsähallituksen tehtävänä on hallinnoimiensa (suojelu)alueiden palveluvarustuksen kunnossapito ja huolto sekä käytön seuranta ja kehittäminen yhteistyössä muiden alueellisten toimijoiden ja reittien ylläpitäjien kanssa. Alueella toimii noin 30 luontomatkailuyritystä joiden kanssa Metsähallitus on solminut yhteistyösopimuksen kestävästä luontomatkailusta ja retkisatamien käytöstä. On kuitenkin syytä muistaa, että kansallispuistot ja pääosa muistakin Metsähallituksen hallinnoimista alueista on luonnonsuojelualueita tai luonnonsuojeluun varattuja alueita, mikä asettaa reunaehdot alueella toimimiselle.

2) Yrittäjien koulutuksen ja tiedon lisääminen:

Koulutuksen järjestämisen lähtökohtana on yrittäjien liiketoimintaosaamisen kartoittaminen ja yrityskohtaisten kehittämistarpeiden tunnistaminen. Alueen yrittäjien mukaan keskeisimmät koulutustarpeet liittyvät Venäjän kieleen sekä myynti- ja markkinointitaitoihin. Apua kaivataan esimerkiksi markkinointisuunnitelman tekemiseen. Venäläisten asiakkaiden merkitys on Etelä-Savon alueella suuri ja ongelmaksi koetaan niin yhteisen kielen puuttuminen asiakaspalvelutilanteissa, kuin myös venäjänkielisen markkinointimateriaalin tuottaminen.

Osaamisen kehittämisen lähtökohtana on tietoisuuden lisääminen esimerkiksi yrityksille jaettavien ohjeistuksien muodossa. Alueen yrittäjille tulee jakaa informaatiota ohjelma- ja aktiviteettipalveluita myyvän yrityksen vastuualueista sekä toiminnan harjoittamiseen vaadittavista luvista. Yrittäjille on tällä hetkellä järjestetty esimerkiksi turvallisuus- ja opaskoulutusta muun muassa ProAgrarian toimesta. Olennaista on, että yrittäjät tuntevat kanavat, joiden kautta he saavat apua ja tukea ongelmiinsa.

Merkittävänä osana kansainvälistä näkyvyyttä suunniteltaessa ovat sähköiset jakelukanavat. Yrityksiä tulee kannustaa ja opastaa lisäämään näkyvyyttään kansainvälisesti suosituimmista sähköisissä viestintäkanavissa. Monet ulkomaisia matkailijoita palvelevat sivustot, kuten TripAdvisor ja Facebook, ovat yrittäjille ilmaisia, mutta vaativat sivustojen aktiivista päivittämistä ja seuraamista. Yrittäjän on mahdollista seurata saamaansa palautetta ja reagoida siihen nopeasti.

II YRITTÄJIEN KOULUTUKSEN JA TIEDON LISÄÄMINEN		
Kehityskohde	Toimenpide	Vastuutaho
Myynti- ja markkinointiosaamisen vahvistaminen	Myynti- ja markkinointikoulutuksen järjestäminen ja jatkuvuus	Etelä-Savon ELY-keskus, SOSKE, ProAgria, MAMK
Brändiosaamisen kehittäminen	Liiketoiminta- ja markkinointisuunnittelu	ProAgria, ELY-keskus
Sähköisten jakelukanavien ja sosiaalisen median hyödyntämisen markkinoinnissa	Sähköisten jakelukanavien ja sosiaalisen median käyttöön liittyvä koulutus ja tiedon lisääminen	SOSKE (Innovative eTourism lakeland Saimaa –hanke), UEF
	Ohjeistus sähköisestä markkinoinnista	SOSKE (Innovative eTourism lakeland Saimaa –hanke)
Lupainformaation ja -koulutuksen lisääminen	Lupainformaation välittäminen yrityksille, turvallisuus- ja lupakoulutuksen järjestäminen	ProAgria, Itä-Suomen kalatalousryhmä, ELY-keskus, SOSKE, MEK
Venäjän tuntemuksen lisääminen	Venäjän kielen ja kulttuurin koulutus	MAMK, alueelliset koulutusorganisaatiot
	Käsikirja venäläisistä matkailijoista	MAMK, Sotu-hanke
	<i>Venäläisen matkailijan asiakaspalveluopas</i> -julkaisun jakelu (Rovaniemen ammatillisen aikuiskoulutuskeskuksen julkaisu)	Alueelliset kehittämisorganisaatiot
Olemassa olevien oppaiden ja kehittämis työkalujen jakelu	Matkailun edistämiskeskuksen teemakohtaisten tuotesuosittelujen jakelu	MEK, alueelliset kehittämisorganisaatiot
	Iloa ja hyötyä esteettömyydestä -opas	Matkailun alueorganisaatiot, PKAMK
	Matkailun tuotekehittäjän käsikirja	Matkailun alueorganisaatiot, Matkailualan tutkimus- ja koulutusinstituutti
	KalaMökki-yrittäjäohjeistus	Itä-Suomen kalatalousryhmä, matkailun alueorganisaatiot

3) Asiakastuntemuksen lisääminen

Tuotekehityksen, investointisuunnitelmien sekä markkinointisuunnittelun perusedellytyksenä on asiakastuntemus. Myös tuotekehityksessä korostuu asiakaslähtöinen toiminta, joten yrittäjiä on tarpeen kannustaa asiakasrekisterin ylläpitämiseen ja säännölliseen palautteen keräämiseen. Tietojen keräämisestä ei kuitenkaan ole yritykselle apua, jollei tietoja tallenneta ja hyödynnetä. Monet yrittäjät kokevat saavansa asiakkailta riittävästi suoraa palautetta, mutta vaikka päivittäisistä asiakaskohtaamisista saatu tieto on tärkeää ja ajantasaista, myös tämä informaatio tulisi tallentaa asiakashallintajärjestelmään. Tällöin tietoa on mahdollista hyödyntää tulevaisuudessa. Yrittäjille on mahdollista luoda esimerkiksi Matkailun alueelliset tietovarannot -hankkeen toimesta valmiit tiedonkeruupohjat, joilla tietoja on vaivatonta kerätä ja myös vertailla valmiiden indikaattoreiden avulla. Palveluiden kehittämistä varten tarvitaan erillistutkimusta tuottamaan yksityiskohtaisempaa tietoa markkinoista ja potentiaalisten (kansainvälisten) asiakkaiden tarpeista.

III ASIAKASTUNTEMUKSEN LISÄÄMINEN		
Kehityskohde	Toimenpide	Vastuutaho
Yrityskohtainen asiakastuntemus	Yrittäjien kannustaminen asiakastiedon keräämiseen	Alueelliset matkailuorganisaatiot, MEK, yrittäjät, UEF, MAMK
	Matkailijamäärien ja palveluiden käyttäjien seurantaan luodaan valmiit Excel-pohjat tai lomakkeet yrittäjille jaettavaksi	UEF (Matkailun alueelliset tietovarannot -hanke)
Alueellinen ja teemoittainen asiakastuntemus	Spesifioitujen asiakastutkimusten tekeminen esimerkiksi opinnäytteinä tai osana markkinointi- ja kehittämishankkeita	UEF, MAMK, markkinointi- ja kehittämishankkeet
	Tutkimustiedon tuottaminen venäläisistä matkailuasiakkaista	MAMK (Sotu-hanke)
Asiakastiedon tuottaminen pitkällä aikavälillä	Seurantaindikaattoreiden kehittäminen ja asiakastiedon tuottaminen tulevaisuudessa	MEK (OF), UEF (Matkailun alueelliset tietovarannot -hanke), yrittäjät
	Laajemman asiakastutkimustiedon välittäminen alueen toimijoille esimerkiksi sähköisesti tai seminaarissa	Alueelliset kehittämisorganisaatiot

4) Tuotteistaminen ja tuotekehitys

Ohjelmopalveluiden tuotteistamisesta puhuttaessa on syytä muistaa, että tuotteistamisen pääasiallisena tarkoituksena on tarjota asiakkaalle informaatio, jota hän tarvitsee ostopäätöksen tekemiseen. Teemakohtaisten matkailutuotteiden kehittämisen lähtökohtana tulisi olla se, että jokaiselle tuotteelle on laadittu tuotekortit (Liite 4) ja tarjottaville palveluille on määritelty hinta.

Matkailussa asiakaslähtöinen tuotekehitys perustuu arvon tuottamiseen asiakkaalle. Matkailun tavoiteltu arvo on asiakkaan kokemaa elämystä, johon matkailuyrityksen tuotekehityksen tulee fokuoittaa. Menestyksekkäästi toimivat matkailuyritykset kehittävät tuotteita ja palveluja, joiden avulla asiakas itse tuottaa oman elämyksensä. Nämä asiat myös Etelä-Savon matkailuyritysten tulisi huomioida tuotekehityksessään. Nopeaa pika-apua tuotekehitykseen saa Matkailun tutkimus- ja koulutusinstituutin julkaisemasta *Matkailun tuotekehittäjän käsikirjasta*, joka on myös verkko-oppaan muodossa vapaasti luettavissa Internetissä. Tuotekehityksessä on monesti käytetty myös Lapin elämysteollisuuden osaamiskeskuksen elämyskolmiota, jonka avulla tuotekehittäjä voi analysoida tuotteensa ominaisuuksia monipuolisesti.



Kuva 4. Elämyskolmio

Yrittäjille olisi tarpeen levittää tietoa Matkailun edistämiskeskuksen lajikohtaisista tuotesuosituksista ja tukea kehittämisorientoituneita yrityksiä. Matkailun edistämiskeskuksen roolina on avustaa ja kannustaa yrityksiä saavuttamaan tuotesuosituksien kriteerit. On huomioitava, että tuotteistaminen on pitkä ja hidas prosessi. Kokonaan uuden tuotteen tuominen markkinoille

voi kestää kolmesta viiteen vuotta. Olennaista on pystyä sitouttamaan alueen toimijat, yrittäjät ja rahoittajat pitkäjänteiseen tuotekehitystyöhön.

Lisäksi alueellisen vetovoiman kasvattamisen vuoksi merkittävässä roolissa on tarjottavien ohjelma- ja aktiviteettipalveluiden monipuolisuus. Tarkoituksenmukaista ei kuitenkaan ole yhden yrityksen ohjelmapalvelutarjonnan lisääminen, vaan että yrittäjät tuntevat muita alueen toimijoita ja erilaisia palveluita tarjoavat yritykset ja pystyvät yhteistyön avulla tuottamaan uusia tuotteita, parantamaan laatua ja tarjoamaan asiakkaalle lisäarvoa keskittymällä omaan erityisosaamiseensa.

IV TUOTTEISTAMINEN JA TUOTEKEHITYS		
Kehityskohde	Toimenpide	Vastuutaho
Palveluketjun pidentäminen	Toimialat ylittävän yritysten välisen yhteistyön edistäminen ja tukeminen	Yrittäjät, ELY-keskus, UEF, MAMK (VerkostoTutor)
	Yritysten välinen ristiinmyynti ja provisiokäytännön lisääminen	Yrittäjät ja jakelukanavat
	Alihankintatoiminta	Yrittäjät ja jakelukanavat
Elämysteemaisen tuotekehitysoasaamisen lisääminen	Elämys- ja tuotekehityskoulutus	Etelä-Savon ELY-keskus, SOSKE, ProAgria, MAMK
Tuotekehityksen edistäminen	Yrittäjille järjestettävät teemapäivät	Alueelliset kehittämisorganisaatiot
	MEK:n tuotesuosittelujen jakelu ja informaation välittäminen alueellisille toimijoille	MEK, OFES, alueelliset kehittämisorganisaatiot
Tuotteistaminen	Tuotekortin tekeminen kaikille tarjotuille palveluille	Yrittäjät
	MEK:n tuotesuosittelujen huomiointi tuotteistamisessa ja tuotekehityksessä	Yrittäjät
Uusien tuotteiden kehittäminen	Tuotteistamisen ja tuotekehityksen hankkeistaminen/tuotetyöpajat	Yritysryhmät, kehittäjäorganisaatiot
	Alueen ohjelmapalveluyritysten viikko-ohjelma-tuotteen kehittäminen	Yritykset, yritysryhmät
	Multiaktiiviteetti- ja yhdistelmä-tuotteiden kehittäminen	Yritykset, yritysryhmät, myynti- ja markkinointiorganisaatiot

5) Matkailijoita palvelevan informaation lisääminen

Kansainvälistä matkailijaa ajatellen Etelä-Savo on alueena pieni ja eri matkailukeskittymät ovat lähellä toisiaan. Koko Etelä-Savon alueella keskeiseksi ongelmaksi alueen aktiviteettimatkailun kehittämisessä koettiin maakunnan laajuisen matkailijoita palvelevan informaatiokanavan puuttuminen. Etenkin kansainvälistä matkailijaa ajatellen tieto on hajanaista ja vaikeasti löydettävissä, minkä lisäksi Internet-sivut ovat usein vain suomeksi ja tieto saattaa olla vanhentunutta.

Etelä-Savon alueelta puuttuvat kansainvälisiä asiakkaita ajatellen Internet-sivustot, joilta löytyisi kootusti ja kattavasti englanninkielistä ja ajantasaista informaatiota alueen aktiviteeteista, reiteistä ja palveluista. Yleinen näkemys oli, että eri toimijoiden yhteistyöllä tuottamat ja päivittämät tiedot yhtenäistävät alueen vetovoimaa sekä helpottavat asiakkaan palvelemista. Ratkaisuksi ehdotettiin maakunnallista matkailuportaalia, josta olisi kootusti löydettävissä tiedot esimerkiksi alueella toimivista yrityksistä, palveluista, tapahtumista, aktiviteeteista ja reiteistä. Ylläpidon vastuutahoksi ehdotettiin pääosin Etelä-Savon maakuntaliittoa. Sivuston päivittämismvastuu tulisi jakaa niin yrityksille, kunnille kuin muillekin kunkin reitistön ylläpidosta tai palvelun tuottamisvastuussa oleville tahoille sekä alueellisille toimijoille. Tämänkaltainen kokonaisuus palvelisi matkailijoiden lisäksi myös yrityksiä, koska ajantasainen tieto olisi kaikkien saatavilla. Erittäin tärkeä osa portaalin luomista on kuitenkin ylläpitovastuun määrittäminen pitkällä aikavälillä.

Karttojen osalta tilanne on lähes samanlainen kuin Internet-sivustojenkin. Alueella on hankkeissa tuotettu hyviä ja myös kansainvälistä asiakasta palvelevia karttoja, mutta hankkeiden päättymisen jälkeen vastuutahoa päivittämiseen ja painattamiseen ei ole sovittu. Yrittäjien mukaan alueellisille palvelukartoille olisi kysyntää, mutta niiden tuottaminen myyntiin ei välttämättä ole yksittäiselle yritykselle mahdollista kustannussyistä, minkä lisäksi karttojen hyödyntämistä voivat hankaloittaa esimerkiksi tekijänoikeudelliset seikat. Kommentointikierroksen aikana esille nousi muun muassa yhdistysten (esim. Saimaan Virkistysalueyhdistys, Pidä Saimaa siistinä Ry..) sekä maakuntaliiton ja Maanmittauslaitoksen rooli kartastojen tuottamisessa. Eräs mahdollisuus olisi pyrkiä tuottamaan yhteistyössä koko Etelä-Savon alueen kartasto, jossa eri matkailualueet palveluineen ja harrastusmahdollisuuksineen on painettu erillisille lehdille.

Suuren tietosisällön vuoksi painetun kartan ongelmaksi koettiin kuitenkin tietojen vanhentuminen.

RoadShow-keskustelutilaisuuksissa ehdotettiin Internet-pohjaisen Etelä-Savon alueellisen kartan tuottamista osaksi maakunnallista matkailuportaalia. Karttapalveluun tulisi merkitä vesistöreittien lisäksi myös muut reitistöt, esimerkiksi alueen vaellus-, pyöräily-, hiihto- ja moottorikelkkareitit sekä kullakin alueella palveluita tuottavien yritysten sijainnit ja yhteystiedot. Alueella toimivien yrittäjien olisi näin ollen mahdollista tulostaa ajantasainen ja omaa toimintaympäristöä kuvaava kartta suoraan Internet-portaalista kunkin asiakkaan tarpeen mukaisesti. Kun yhteiseen portaaliin on merkitty keskeisimmät retkeilyreitit, nähtävyydet ja palvelut, on yrittäjän mahdollista laatia kunkin yrityksen tuotetarjoomaan soveltuva reittiohjelma.

V MATKAILIJOITA PALVELEVAN INFORMAATION LISÄÄMINEN		
Kehityskohde	Toimenpide	Vastuutaho
Internet-näkyvyyden parantaminen	Maakunnanlaajuisen kansainvälisiä matkailijoita ja alueellisia toimijoita palvelevan matkailuportaalin tuottaminen	Maakuntaliitto, MEK, alueelliset kehittämis- ja markkinointiorganisaatiot, kunnat, yrittäjät, hankkeet
	Yritysten omien Internet-sivujen päivittäminen ja kehittäminen	Yrittäjät
	Yritysten näkyvyyden parantaminen kansainvälisissä aktiiviteettimatkailuportaaleissa	OFES (kartoitus) MEK, alueelliset matkailupalvelut (edistäminen), yrittäjät
	Yritysten näkyvyyden lisääminen sosiaalisessa mediassa	Yritykset
Karttojen ja oppaiden tuottaminen	Etelä-Savon laajuisen luontomatkauskartan tuottaminen	Kunnat, yrittäjät, matkailun kehittämisorganisaatiot

Matkailijaa palvelevan informaation tuottaminen parantaa myös palvelun laatua. Laadukasta palvelutuotantoa on mahdollista edistää yrityskohtaisen kehittämistyön lisäksi myös yritysten välistä yhteistyötä lisäämällä. Esimerkiksi Lapissa hotellit antavat sivuillaan tietoa muiden yrittäjien tarjoamista aktiviteeteista ja myös Aasiassa on yleistä, että majoituspalveluita tuottavat yritykset myyvät asiakkailleen ohjelmapalveluita. Tällainen toimintamalli helpottaa asiakkaan tiedonhakuja sekä tuo yrityksille lisää näkyvyyttä sivustoilla, joilta asiakkaat etsivät palveluita. Etelä-Savon alueella esimerkiksi Saimaan Charmanteilla on olemassa yhteismarkkinoinnillinen

Internet-sivusto, jossa matkailijan on mahdollista laatia muun muassa alueellinen matkustus-suunnitelma yhteistyöyritysten toimipaikkoja hyödyntäen.

6) Infrastruktuurin ja reitistöjen kehittäminen sekä esteettömyys

Matkailua tukevan toimintaympäristön luominen edellyttää eri tahojen välistä yhteistyötä. Olennaista on alueellisten toimijoiden sitouttaminen matkailutoimialaa tukevaksi toimintaympäristöksi. Etelä-Savossa on olemassa kansainväliseen markkinointiin soveltuvia alueita, minkä lisäksi potentiaalisille reiteille on toteutettava kuntokartoitukset ja parannussuunnitelmat. Tärkeää on valita maakunnasta keskeisimmät reitistöt ja alueet, joiden ylläpitoon ja kehittämiseen sitoudutaan. Ylläpidosta vastaavat tahot tulee sopia, ja niiden on oltava sitoutuneita reitistöjen säännölliseen tarkastamiseen, ylläpitoon ja kehittämiseen. Hankkeissa toteutettujen parannustoimenpiteiden ehdoton edellytys on ylläpidon jatkuvuuden varmistaminen hankkeen päätyttyä. Tämä asia on jatkossa huomioitava jo hanketta suunniteltaessa. Tarkemmin reittejä koskevia kehittämistarpeita on yksilöity teemakohtaisten kehittämistoimenpiteiden yhteydessä.

Saimaan suojelualueella sijaitsee yhteensä 54 Metsähallituksen Etelä-Suomen luontopalveluiden huoltamaa retkikatamaa. Valtion budjetilla on merkittävä rooli retkikatamien ja reittien polttopuu- ja jätehuollossa sekä alueiden valvonnassa, minkä lisäksi tärkeää rakenteiden korvausinvestoinneille ovat Etelä-Savon ELY-keskuksen investointiavustukset. Valtion ylläpitoraha on jatkuvasti pienentynyt, minkä vuoksi palvelukohteita on suljettava heikoimmista ja vähiten käytetyistä kohteista alkaen jo pelkästään asiakasturvallisuussyistä. Uusia huollettavia taukopaikkoja ja reittejä ei voida rakentaa ellei vanhoja pureta.

VI INFRASTRUKTUURIN JA REITISTÖJEN KEHITTÄMINEN SEKÄ ESTEETTÖMYYS		
Matkailua tukevan toimintaympäristön kehittäminen	Saavutettavuuden ja liikenneyhteyksien toimivuuden edistäminen	Kunnat, yrittäjät
	Matkailua palvelevien toimintojen (esimerkiksi liikunta-alueet, ladut, palvelut) ylläpito	Kunnat, ELY-keskus, Etelä-Savon maakuntaliitto, Metsähallitus
Reitistöjen kehittäminen ja ylläpito	Reittien kunnan kartoittaminen ja ylläpito	Yrittäjät, reitin ylläpitäjät, kunnat, hankkeet
	Vastuutahojen sitouttaminen reitistöjen ja infrastruktuurin säännölliseen valvontaan ja ylläpitoon	Yrittäjät, reitin ylläpitäjät, kunnat, hankkeet, kylätoimikunnat, yhdistykset
	Olemassa olevien reitistöjen hyödyntämismahdollisuuksien kartoittaminen	Yrittäjät, jakelukanavat, lajijärjestöt, hankkeet (ELY-rahoitus)
	Aktiveettien suunnitteluoppaiden (MEK) jakelu ja hyödyntäminen kehittämistoiminnassa	Alueelliset kehittämisorganisaatiot, MEK
Esteettömyys tuotteissa ja palveluissa	Informaation lisääminen	Alueelliset kehittämisorganisaatiot
	Kohteiden arviointi luontomatkailukohteiden esteettömyyden arviointilomakkeella (MEK)	Jakelu: MEK, alueelliset kehittämisorganisaatiot, yritykset

3.3. Melonnan kehittämistarpeita

Kansainvälisiä markkinoita ajatellen on tärkeää, että ajantasainen informaatio alueen aktiviteettipalveluista ja reiteistä on helposti löydettävissä vähintään englannin kielellä. Sähköisen näkyvyyden varmistamiseksi mahdollista olisi tuottaa kansainvälisten asiakkaiden tarpeita palveleva matkailuportaali. Meloen Järvi-Suomessa -hankkeen aikana tuotettiin sivusto (www.canoeinfinland.com), jossa on kattavasti esitelty alueen matkailuyrityksiä ja -palveluita, melontareittejä, tuotteita ja yleisiä aihealueen ohjeistuksia esimerkiksi turvallisuuteen liittyen. Tällä hetkellä on epäselvää, jatkuuko sivuston päivitys, sillä hanke on päättynyt jo useita vuosia sitten eikä ylläpitoon ole tällä hetkellä rahoitusta. Keskitetty informaatiokanava helpottaa myös yritysten työtä, koska tietoja ei tarvitse päivittää useaan paikkaan, vaan ajantasaisin in-

formaatio voidaan tuottaa esimerkiksi linkittämällä yrityksen omat kotisivut yhteisesti ylläpidettyyn porttaaliin.

Venäläisissä matkailijoissa on paljon potentiaalia ohjelmapalveluiden käyttäjiksi, mutta kaikkiaan melonta on heille aktiviteettina vielä tuntematon, eikä siten ole päämotiivina Suomeen matkustamiselle. Venäläisille melontaa on kannattavinta markkinoida osana majoituspakettia, jolloin päätoimijana on majoitusyritys.

MELONTA I MYYNTI JA MARKKINOINTI		
Kehityskohde	Toimenpide	Vastuutaho
Kansainvälisen markkinoinnin edistäminen	Melontamatkailun yhteismarkkinointihanke valtakunnalliseen markkinointiin soveltuvilla reiteillä	MEK, VisitSaimaa-hanke, matkailun alueorganisaatiot, yrittäjät
	Markkinoiminen lajin aktiiviharrastajien keskuudessa (esim. järjestöjen tai seurojen julkaisut tai lajilehdet)	Yrittäjät, matkailun alueorganisaatiot, MEK, myynti- ja markkinointiorganisaatiot
	Jakeluteiden etsiminen ja laajentaminen, valtakunnallisen jakelukanavakartoituksen (MEK) hyödyntäminen omassa toiminnassa	Yrittäjät, matkailun alueorganisaatiot, MEK, myynti- ja markkinointiorganisaatiot
Sähköisen näkyyden kehittäminen	Canoeinfinland-sivuston tarkastus, päivittäminen ja mahdollisen ylläpitotahon määrittäminen	MAMK, yrittäjät, SOSKE
	Yritysten Internet-sivujen päivittäminen	Yritykset
	Näkyvyys kansainvälisissä melontamatkailuportaaleissa	Yritykset, myynti- ja markkinointiorganisaatiot

Melonnin toimintaympäristön kehittämisen ja parantamisen jatkuvuuden kannalta keskeistä on vastuunjako. Reittien täyspainoinen hyödyntäminen ja markkinointi edellyttävät, että tukitoiminnot ja infrastruktuuri ovat kunnossa. Reittejä ylläpitävät tahot ja vastualueet tulee sopia. Näin reiteillä toimivat yrittäjät voivat olla varmoja, että asiakkaille reitistöistä annettava informaatio on ajantasaista ja että esimerkiksi levähdyspaikat ovat kunnossa. Tämä mahdollistaa

myös potentiaalisten reittien tehokkaamman markkinoinnin. Eritoten kansainvälisille markkinoille soveltuvien reittien tehokkaampaan markkinointiin ja kehittämiseen on investoitava.

MELONTA II INFRASTRUKTUURIA JA TOIMINTAYMPÄRISTÖÄ KOSKEVAT KEHITTÄMIS- TARPEET		
Kehityskohde	Toimenpide	Vastuutaho
Reittien kehittäminen ja ylläpito	Naaranjoen reitin kehitystarpeiden kartoittaminen ja perusrannussuunnitelma	Miset Oy, kunnat, Pieksämäen kanoottiseura
	Saimaan suojelualueen levähdyspaikkojen ylläpito	Metsähallitus (ELY-keskus), yrittäjät, kunnat
	Reittien hyödyntämismahdollisuuksien kartoittaminen (esimerkiksi soutumatkailu)	Reittien ylläpitäjät, yritykset, seurat
	Vastuutahon sitouttaminen säännölliseen tarkastamiseen ja ylläpitoon	Reittien ylläpitäjät, yritykset, seurat
Karttojen ja opasteiden päivittäminen	Keskisen Saimaan vesiretkeilykartaston päivittäminen ja painaminen	Yrittäjät, hankkeet, alueelliset toimijat
	Veskansan reitin kartan päivittäminen	Yrittäjät, hankkeet, alueelliset toimijat
	Punkaharjun melontakartan (ja/tai reitin) tuottaminen	Yrittäjät, hankkeet, alueelliset toimijat
	Oravareitin nettisivujen päivittäminen	Yrittäjät, hankkeet, alueelliset toimijat

Myös melonnan osalta tuotteistamisen keskeisimpänä tarkoituksena on tarjota asiakkaalle hänen ostopäätökseensä tarvitsema informaatio. Matkailun edistämiskeskus on laatinut oppaan melontamatkailun tuotteistamisesta (Räsänen 2011). Tuotteistaminen alkaa melontareitin ja palveluvarustuksen suunnittelusta ja pohjautuu reitteihin ja niillä käytettäviin välineisiin. Suosituksina esille on nostettu reitin matkailullinen saavutettavuus, kattava palveluvarustus, melontareitin luokittelu ja tyyppi (joki-, järvi- vai merimelonta) sekä informaatio reitin pituudesta, matkaan kuluvasta ajasta, alku- ja loppupisteen saavutettavuudesta sekä tieto siitä missä välineitä vuokrataan.

Tällä hetkellä melonta keskittyy vahvasti yhteen sesonkiin. Luonnollisesti Suomen sääolosuhteet asettavat omat rajoituksensa melontakauden pidentämiselle. Järvimelonnan kausi on joki-

ja koskimelontaa pidempi, minkä lisäksi järvimelontareiteillä palvelut ovat helpompi tuottaa ja saavuttaa. Sesongin jatkaminen on mahdollista monipuolistamalla tuotteita, esimerkiksi tarjoamalla lyhyempiä ja sääolosuhteet huomioivia tuotteita, sekä verkostoitumalla muiden alueen aktiviteettitarjoajien kanssa. Mahdollista olisi kehittää esimerkiksi multiaktiviteettitarjontaa sekä kalastus ja melonta -yhdistelmätuotteita.

MELONTA		
III TUOTTEISTAMINEN JA TUOTEKEHITYS		
Kehityskohde	Toimenpide	Vastuutaho
Tuotteistaminen	Melonnan tuotteistaminen MEK:n tuotesuosituksen (Melonnan tuotesuositus -esitteen ja Melontamatkailun tuotteistaminen -oppaan mukaisesti)	Jakelu: MEK, alueelliset kehittämisenorganisaatiot Toteutus: yritykset, yritysrhyppäät
Uusien tuotteiden kehittäminen	Multiaktiviteettituotteiden kehittäminen	Yritykset, Savonlinnan Matkailupalvelu Oy, jakelukanavat
	Tuotteiden kehittäminen kiertomatkien moduleiksi	Alueelliset matkailupalvelut, yrittäjät, yritysrhyppäät
	Tuotteiden paketoiminen MEK:n tuotesuosituksen mukaisesti	yritykset

3.4. Kalastusmatkailun kehittämistarpeita

Alueen vetovoimaisuuden lisääminen edellyttää tehokkaampaa **verkostoitumista ja yhteistyötä** eri palveluja tarjoavien yritysten välillä. Kalastuspalveluita tarjoavien yritysten olisi hyvä tuntea alueella toimivia majoitus- ja ravitsemispalveluja tarjoavia yrityksiä, joita voi suositella asiakkaille. Kun yhteistyökumppanit ovat tuttuja, on asiakkaalle mahdollista tarjota aktiviteettien lisäksi laadukkaita majoitus- ja ruokailupalveluita. Tällainen toimintamalli helpottaa asiakkaan ostopäätöksen tekemistä ja vaikuttaa asiakkaan viipymään. Myös saalisvarmuus on paremmin taattu, kun asiakkaan voisi tarvittaessa viedä toiseen kohteeseen.

Tällä hetkellä Etelä-Savon alueella toimivan kalastusmatkailutarjonnan ongelmana on eritoten hajanaisuus ja yhteistyön puute. Kalastusmatkailussa yrityksen fyysisellä sijainnilla ei ole niin suurta merkitystä, sillä markkinointi lähtee tuotteista ja yrittäjistä. Alueella tulisi omaksua verkostomainen toimintamalli sekä tukea ja kehittää alueiden välistä, ja jopa ylimaakunnallista, yhteistyötä. Kansainvälisen asiakkaan näkökulmasta Etelä-Savo on alueena verrattain pieni, mutta koko Saimaan laajuinen toimintaympäristö avaa asiakkaille mahdollisuudet erilaisten

kalastuskohteiden kokemiseen yhden reissun aikana. Markkinoinnissa on tällöin mahdollista korostaa Suomen vahvuutena laajoja mutta lähellä toisiaan sijaitsevia kalavesiä. Lisäksi tarvitaan yhteistyötä kalastusalueiden omistajien, osakaskuntien, alan tutkijoiden, asiantuntijaorganisaatioiden sekä alan järjestöjen sekä kalastusmatkailuyritysten kanssa.

Tuotteistamisen perusedellytyksenä on asiakaslähtöisyys. Kartoituksen aikana huomattiin yleisesti, ettei tuotteita ole paketoitu riittävästi, esimerkiksi palveluiden hintatietoja ei välttämättä ole näkyvillä. Tuotteiden hinnoittelussa tulisi korostaa läpinäkyvyyttä, ja hinnoittelu olisi pyrittävä pitämään mahdollisimman yksinkertaisena. Yrityksen tarjonnassa tulisi olla esi-merkinomaisesti muutama paketti, johon asiakas voi itse halutessaan valita maksullisia lisäpalveluita. Kaikkiaan asiakaslähtöiset tuotteet vaativat edelleen kehittelyä. Alueella on tarvetta asiakastutkimukselle, jotta saataisiin selville, millaiset tuotteet sopivat millekin kohderyhmälle ja millä keinoin kyseisiä tuotteita kannattaa markkinoida. Huomiota on kiinnitettävä käytettävään jakelukanaviin ja asiakassegmentointiin. Tuotteiden pitäisi perustua asiakkaan tarpeisiin, esimerkiksi venäläinen kalastaja toivoo eri asioita kuin keskieurooppalainen.

Palvelun laadun ja yhdenmukaisten tuotteiden takaamiseksi on kiinnitettävä huomiota kalastuspalveluita tarjoavien yritysten valmiuteen palvella kansainvälisiä asiakkaita. Esimerkiksi monet majoituspalveluyritykset tarjoavat majoituksen ohella asiakkaille mahdollisuuden kalastukseen, mutta yrittäjillä ei välttämättä ole hallussaan ohjelmapalveluiden tuottamiseen vaadittavia lupia ja koulutusta. Näin toimiessaan yrittäjät vievät oikeiden kalastusoppaiden asiakkaita, mikä tuo haasteita ohjelmapalvelutoiminnan kehittämiseksi. Yrittäjien mukaan joillakin alueilla, esimerkiksi Läsäkoskella ja Puulalla, ongelmana on lisäksi salakalastus.

Itä-Suomessa on käynnistymässä Vuoksen vesistöalueen-Rautalammen reitin kalastusmatkailun palvelujärjestelmän kehittämishanke, jonka päätavoitteita ovat verkostoitumisen edistäminen alueellisia yritysryppäitä kokoamalla, tuotestandardien kehittäminen, tuotekehityksen asiakasläh-töisyyden syventäminen, alue- ja tuoteimagon vahvistaminen sekä myyntijärjestelmän kehittäminen. Matkailupalvelukeskittymän yritysryhmän muodostaminen ja alueellisten kehittämistavoitteiden määrittely sekä toimenpiteet toteutetaan yksilöityinä seuraaville aluekokonaisuuksille:

- Mikkeli – Anttola – Ristiina – Juva – Puumala – Sulkava
- Savonlinna – Punkaharju – Kesälahti
- Varkaus – Heinävesi – Rantasalmi – Oravi – Savonlinna

Lisäksi Etelä-Savon alueella on alkamassa Kestävän kalastuksen ja luontomatkailun kehittämishanke (2011–2014), jonka päämääränä on edistää vapaa-ajan kalastusta, kalastus- ja luontomatkailua sekä elvyttää vaelluskalakantoja Etelä-Savossa. Hanke käynnistyy neljän vesialueen kehittämistarpeiden kartoittamisesta ja toteuttamisesta:

- Heinävedenreitti (Karvionkoski – Kolovesi)
- Mäntyharjunreitti (Kyyveten laskevat virtavedet – Voikoski)
- Uitonvirranreitti (Jukajärvi/Rapionkoski – Enonvesi/Lepistönselkä/Pihlajavesi)
- Joroisvirranreitti (Maavesi/Syvänsi – Joroiselkä/Haukivesi)

KALASTUS I MARKKINOINTI JA TUOTEKEHITYS		
Kehityskohde	Toimenpide	Vastuutaho
Asiakastutkimus	Kalastusmatkailijoiden asiakastutkimus esimerkiksi opinnäytteinä tai hankkeissa	UEF, MAMK
Laadun kehittämisen	KalaMökki-tuotteen tunnettuuden lisääminen	Kalatalouden Keskusliitto Itä-Suomen kalatalousryhmä, alueelliset kehitysorganisaatiot
	Alueellisen "Saimaan KalaMökki" -tuotteen kehittäminen	Savonlinnan Matkailu Oy, yritykset, alueelliset matkailuorganisaatiot
	Koulutuksen lisääminen esim. kalastusoppaan koulutus, vuokraveneen kuljettaja, matkailualan turvallisuuspassi	Itä-Suomen kalatalousryhmä, Suomen kalatalous- ja ympäristöinstituutti, alueelliset organisaatiot
	Yhteisen laatujärjestelmän luominen ja yhtenäisen laatuimagon kehittäminen	Vuoksen vesistöalueen-Rautalammen reitin kalastusmatkailun palvelujärjestelmän kehittämishanke
Verkostomaisen toimintamallin edistäminen	Maakunnan rajat ylittävän yhteistyön edistäminen	Itä-Suomen kalatalousryhmä, yrittäjät
	Yhteistyön edistäminen vesialueiden omistajien kanssa	Osakaskunnat, yrittäjät, alueelliset kehitysorganisaatiot
	Alueellisten yritysten välisten yhteistyöverkostojen muodostaminen	Vuoksen vesistöalueen-Rautalammen reitin kalastusmatkailun palvelujärjestelmän kehittämishanke, VerkostoTutor
tuotteistaminen ja tuotekehitys	Alueellisten kalastusmatkailun tuotestandardien kehittäminen tukemaan asiakaslähtöistä tuotekehitystä	Vuoksen vesistöalueen – Rautalammen reitin kalastusmatkailun palvelujärjestelmän kehittämishanke
	Kalatalouden keskusliiton kirjan <i>Tuotteistettu kalastusmatkailu</i> hyödyntäminen	Yrittäjät

Kilpaileviin alueisiin verrattaessa Etelä-Savon (ja Itä-Suomen) ongelmana on **heikko saalisvarmuus** ja isojen saaliskalojen puuttuminen, vaikkakin Suomen kalakanta on monipuolinen. Kansainvälisillä markkinoilla vetovoimaisempina kalalajeina tulisi korostaa haukea ja ahventa, koska lohikalat ovat Keski-Euroopassa luonnostaan suurempia. Alueellisia kalakantoja on

mahdollista parantaa istutusten ja vesistöjen hoidon avulla. Lisäksi omatoimisille kalastajille olisi hyvä löytyä etukäteisinformaatiota sesongeista, alueen kalalajeista ja suositeltavista kalastusvälineistä. Opastettujen kalaretkien osalta tärkeää on kalastusyrittäjien välinen verkostoyhteistyö, jolloin asiakkaan voi tarvittaessa viedä paremmille apajille. Myös erilaisten yhdistelmätuotteiden, kuten järvi- ja koskikalastuskohteiden, paketoiminen samaan kalastusretkeen edellyttää toimijoiden välistä yhteistyökumppanuutta. Saalistusvarmuutta on mahdollista lisätä myös kalaistutuksilla ja yleisesti vesistöjen laatua parantamalla.

Etelä-Savossa koetaan yleisesti ongelmaksi **kalastuslupakäytännön** hankaluus ja eritoten informaation välittäminen ulkomaisille asiakkaille. Järvikalastuksen osalta **lupa-alueet** ovat hajanaisia, minkä vuoksi matkailija pitäisi ostaa useita lupia ja vesillä liikkuessa tietää missä kielletyn osakaskunnan raja kulkee. Ongelmia aiheutuu etenkin matkailijoille, joille kalastus ei ole ollut matkan päätarkoitus, mutta mielenkiinto aktiviteettia kohtaan on herännyt kohdealueelle saavuttaessa. Matkailijan on vaikeaa tietää, millaisia lupia tarvitaan ja mistä niitä saa. Yrittäjät toivovat yhtenäisempää käytäntöä, koska tällä hetkellä on hankittava useampia lupia. Lisäksi yrittäjien mielestä saatavilla tulisi olla selkeitä ohjeistuksia tarvittavista aluetason kalastusluvista sekä niiden hankkimisesta asiakkaan omalla kielellä.

Selkeyttääkseen kalastuslupakäytäntöä Suomen Vapaa-ajan kalastajien keskusjärjestön on julkaissut vuonna 2011 uuden *Matkailijat kalassa, luvat kunnossa* -oppaan (Suomen Vapaa-ajankalastajien Keskusjärjestö 2011), joka on tarkoitettu apuvälineeksi matkailun ja kalastuslupamyynnin palveluissa toimiville tahoille. Oppaasta löytyy tietoja Suomen kalastuslupajärjestelmästä, usein kysytyjä kysymyksiä aiheesta sekä yhteystietoja ja hyödyllisiä Internet-osoitteita. Oppaasta on tulevaisuudessa tarkoituksena julkaista myös kieliversiot.

Yrittäjien mukaan tarvetta olisi vastaavanlaiselle alueelliselle suomen-, englannin- ja venäjänkieliselle oppaalle, johon olisi selkeästi listattu Etelä-Savon eri vesialueiden rajat, lupatarpeet sekä alueella lupia jälleenmyyvät tahot.

Kalastusmatkailuyrityksiltä saadun palautteen mukaan kalastukseen kaivataan **alueellisia kartoja**, joista näkyvät kalastuspalveluita tarjoavien yritysten lisäksi myös muita matkailupalveluita tuottavien yritysten tiedot. Lupa-aluekartat ovat usein puutteellisia, eikä niitä välttä-

mättä saa tulostettua Internetistä. Lupa-alueen palvelut, kuten kalastuspalveluita tarjoavat yritykset, veneenlaskuluiskat, parkkipaikat, retkisatamat, leirintäpaikat ja mökkivuokraajat löytyvät vain harvoin yhdestä kartasta tai yhdeltä Internet-sivulta. Lisäksi opasteet muun muassa yleisillä teillä ovat osin puutteellisia. Yksittäisten kalastusalueiden nettisivuja tulisi kehittää tai vaihtoehtoisesti tuottaa yleinen nettikarttapalvelu, mistä löytyisivät kaikki reitistöt ja alueelliset palvelut. Kuntien ja matkailupalveluita tarjoavien tahojen sivuilta olisi linkki tähän palveluun. Esimerkki toimivasta kalastusalueen Internet-sivustosta on Puula.fi -sivusto. Palveluiden lisäksi karttoihin tulisi keskitetysti dokumentoida kalastusta palvelevaa infrastruktuuria, kuten veneenlaskupaikat, vierasvenesatamat ja veneiden tankkauspaikat. Tietojen sisällyttäminen kartastoon edellyttää, että tiedot ovat ajantasaisia ja kartastoon merkittyjen kohteiden kunto tarkastetaan säännöllisesti. Moni yrittäjä on ilmaissut tarpeen kehittää kansainvälistä, etenkin venäläistä, kalastusmatkailijaa palveleva kartta, jonka voisi antaa mukaan myös omatoimista kalastusta harrastavalle.

KALASTUS		
II INFRASTRUKTUURIA JA TOIMINTAYMPÄRISTÖÄ KOSKEVAT KEHITTÄMISTARPEET		
Kehityskohde	Toimenpide	Vastuutaho
Saalisvarmuuden parantaminen	Salakalastuksen vähentäminen	Maa- ja metsätalousministeriö ja ELY-keskukset
	Alueelliset kalastorakenteen parannukset (kalaistutukset yms.)	Kestävän kalastuksen ja luontomatkailun kehittämishanke 2011–2014 (ELY-keskus)
Kalastuslupa-käytäntö	Kalastusmatkailutoimintaa tukevaan lupapolitiikan kehittäminen	Maa- ja metsätalousministeriö, Matkailun edistämiskeskus
	Yrittäjille: alueellisia kalastuslupia koskevan ohjeistuksen tuottaminen ja jakelu	Itä-Suomen kalatalousryhmä, Maa- ja metsätalousministeriö, Suomen vapaa-ajan kalastajien keskusjärjestö (<i>Matkailijat kalassa – luvot kunnossa -opas</i>)
	Matkailijoille: selkeiden alueellisten kalastuslupa-ohjeiden tuottaminen englanniksi ja venäjäksi	Yrittäjät, alueelliset matkailupalvelut, Suomen vapaa-ajan kalastajien keskusjärjestö
Infrastruktuuri	Nuotiopaikkojen ja retkeilysatamien kuntokartoitus ja tarvittaessa uusien rakentaminen olemassa oleville ja potentiaalisille toiminta-alueille	Hankkeet, yritykset
Tukitoimintojen vahvistaminen	Majoituspalveluiden myyminen ohjelmapalveluyritysten toimesta ja päinvastoin, tuotteiden paketointi	Yritykset, alueelliset matkailupalvelut
	Tietojen tuottaminen osaksi alueellista matkailuportaalia	Yrittäjät, Itä-Suomen kalatalousryhmä
	Matkailijoita, etenkin venäläisiä palveleva vesistökartan tuottaminen	Yrittäjät, kunnat, Itä-Suomen kalatalousryhmä, ELY-keskus, Maanmittauslaitos
	Määrällisten tavoitteiden toteutumisen seuraaminen	Itä-Suomen kalatalousryhmä, alueelliset hankkeet
	Myyntijärjestelmän kehittäminen	Vuoksen vesistöalueen – Rautalammen reitin kalastusmatkailun palvelujärjestelmän kehittämishanke, alueelliset matkailuorganisaatiot
	Punkaharjulle kalastusvälineiden vuokraus- ja myyntipalvelua	Yritykset

3.5. Retkiluistelun kehittämistarpeita

Viime vuosien aikana tehdyn tiiviin kehittämistyön tuloksena on Itä-Savon alueelle muodostunut valtakunnallisesti vahva retkiluistelu-reittien ja -palveluiden keskittymä. Reittien ylläpidon haasteena ovat erityisesti vaihtelevat talvet (vähän pakkasta tai liikaa lunta). Lisäksi uusien reittien kehittäminen vaatisi suurempia investointeja yrityksiltä ja kunnilta. Alueelle on suunniteltu uusia reittejä, mutta niiden toteuttaminen olemassa olevilla resursseilla ja vallitsevilla sääolosuhteilla on koettu liian haastavaksi. Olemassa olevien reittien osalta on alkuurastuksen jälkeen mahdollista jatkaa enenevässä määrin retkiluistelun markkinoimista yhtenä alueen tärkeimmistä talviaktiviteeteista myös kansainvälisille markkinoille. Lisäksi on syytä miettiä olemassa olevien reittien hyödyntämismahdollisuuksia muiden talviaktiviteettien, esimerkiksi talvipyöräilyn osalta.

Yksittäisillä alueilla yrittäjät ovat kokeneet ongelmaksi sen, että reittejä on luvatta käytetty esimerkiksi moottorikelkkailuun tai pilkkialueille siirtymiseen. Informaatiota reitistöjen ylläpitoon ja huoltoon liittyvistä asioista olisi tarpeen lisätä myös paikallisille asukkaille.

RETKILUISTELUA KOSKEVAT KEHITTÄMISTARPEET		
I MYYNTI JA MARKKINOINTI		
Kehityskohde	Toimenpide	Vastuutaho
Alueellinen yhteismarkkinointi	Retkiluistelun nostaminen teemaksi kansainväliseen markkinointiin	VisitSaimaa -hanke, MEK, alueelliset matkailupalvelut
	SaimaaSkating -sivuston kehittäminen markkinointihenkisempään suuntaan ja ylläpito	Keskisen Saimaan Retkiluistelu -(jatko)hanke
Koulutus	Reittimestarikoulutuksen järjestäminen	Hankkeet
II TUOTEKEHITYS		
Laadun ja tuotteiden kehittäminen	Yhteinen kausikortti alueen retkiluisteluverkostolle	Keskisen Saimaan Retkiluistelu-hanke, yrittäjät, kunnat
	Uusien hyödyntämismahdollisuuksien ja aktiviteettien kehittäminen olemassa oleville reiteille, esim. talvipyöräily	Savonlinnan matkailupalvelu, yrittäjät
	Tuotekorttien laatiminen	Yrittäjät

III INFRASTRUKTUURI JA REITISTÖT		
Uudet reitit	Uusien reitistöjen tuottamisen edellytysten ja investointitarpeiden määrittely	Keskisen Saimaan retkiluistelu-hanke, OFES, yritykset, kunnat
Olemassa olevien reittien matkailullisen merkittävyyden lisääminen	Yritysten ja kuntien välinen yhteistyö laajemman reitistön luomiseksi	Yritykset, kunnat, hankkeet

4. KEHITTÄMISTYÖN JATKUVUUS

4.1. Toimintatapa ja jatkuvuus

Kehittämistyön jatkuvuuden kannalta on esisijaisen tärkeää sopia eri kehittämiskohteiden vastuutahot. Aikaisempien kokemusten mukaan hankkeissa tuotettujen parannustoimenpiteiden ylläpito loppuu hankkeen päättyessä. Monesti karttamateriaalien tai Internet-sivustojen päivittäminen loppuu hankkeen päätyttyä esimerkiksi tekijänoikeudellisten seikkojen tai rahoituksen puuttumisen vuoksi. **Tulevaisuudessa toimenpiteiden jatkuvuuden varmistaminen ja toteuttaminen olisi huomioitava jo hankkeita suunniteltaessa.** Hankesuunnitelmaan olisi syytä kirjata toteutettujen kehittämistoimien vastuutahot hankekautta pidemmäksi ajaksi.

Kehityksen seuranta pitkällä aikavälillä on tärkeää. Olisi tarpeen toteuttaa esimerkiksi kolmen viiden vuoden välein tutkimus, jossa seurataan toimenpiteiden vaikutusta, muutoksia asiakunnassa, tuotteissa, yrittäjäkunnassa, taloudellisia vaikutuksia, ympäristössä tapahtuneita muutoksia ja niiden mahdollisia vaikutuksia palvelutuotantoon ja yrittäjyyteen. Alueen luonnosta ja sen tilasta tarvitaan matkailun näkökulmasta selkeää erilaisista indikaattoreista koottuja seurantatietoja, joista nähdään mihin suuntaan milläkin alueilla ollaan menossa ja millaisia resursseja olisi käytettävissä.

Jatkuvuuden varmistamiseksi on tehtävä kartoitus yrittäjien mielenkiinnosta osallistua reittien ja levähdyspaikkojen ylläpidon kustannuksiin joko rahallisesti tai työpanoksella. Tärkeää on myös luoda edellytykset sitoutuneille yhteistyöryhmille reittien kunnossapidon vastuutahoiksi. Reittien kuntoa on mahdollista valvoa esimerkiksi keräämällä reitillä liikkuvilta asiakkailta säännöllisesti palautetta. Näin ollen kohteen ylläpitäjätahon tarkastus- ja kartoituskerrat pysy-

vät kohtuullisina. Tulevaisuuden uhkakuvana on valtion ylläpitämien kohteiden resurssoinnin väheneminen.

Lisäksi olisi tarpeellista kiinnittää huomiota yksittäisten toteutettujen toimenpiteiden tarpeellisuuden ja kannattavuuden arvioimiseen. Esimerkiksi Internet-sivustojen tarpeellisuutta on mahdollista seurata. Tieto sivustojen kävijämääristä ja esimerkiksi sivuston kautta tulevista yrityskohtaisista yhteydenotoista motivoisi etenkin yrityksiä jatkamaan sivustojen päivittämistä, jos yritys kokee sivuston tuottavan hänelle itselleen hyötyä. Näin menetellen yrityksen on helpompaa valita itselleen parhaiten soveltuvat jakelukanavat.

Seuraavassa listauksessa on koottu sekä alueellisille toimijoille, että alueella toimiville yrityksille kehittämissuunnitelmassa käsiteltyjen asioiden pohjalta omassa toiminnassa huomioitavia asioita sekä toimenpiteitä.

NEXT STEPS

ALUEELLISET TOIMIJAT

1. Maakunnan laajuisen matkailuportaalin kehittämisedellytysten selvittäminen
 - alueellisten toimijoiden yhteen kokoaminen
 - portaalin ansaintalogiikan selvittäminen
2. Alueen potentiaalisimpien reitistöjen valitseminen
 - reitistöjen perusparannuskartoitukset
 - vastuutahojen sitouttaminen reitistöjen ylläpitoon ja kehittämiseen
 - matkailijaa palvelevien karttojen kehittäminen
3. Tutkimustiedon tuottaminen ja hyödyntäminen
 - tiedon jalkauttaminen ja levittäminen
4. Alueellisen yhteistyön tiivistäminen
 - VerkostoTutor-mallin kehittäminen
 - kuntien sitouttaminen osaksi matkailutoimialaa
5. Suunniteltujen toimenpiteiden jatkuvuuden huomioiminen
 - pitkän aikavälin ansaintalogiikka osaksi hankesuunnittelua
 - tavoitteiden täyttymisen numeerinen seuraaminen

YRITTÄJÄT

1. Oman yrityksen toiminta-alueella sijaitsevien reitistöjen ja palvelutarjoajien selvittäminen
 - informaation jakaminen asiakkaille
 - muiden alueen yritysten kontaktoiminen
2. Tuotekortin laatiminen jokaiselle tarjottavalle palvelulle
 - hinnan määrittäminen jokaiselle palvelulle
 - MEK:n tuotesuosituksen hyödyntäminen tuotekehityksessä
3. Internet-sivujen päivittäminen ja englanninkielisen informaation tuottaminen
 - sähköisten markkinointikanavien tehokkaampi hyödyntäminen
4. Asiakastiedon ja -palautteen säännöllinen kerääminen
 - asiakaspalautteen hyödyntäminen tuotekehityksessä
5. Avun hakeminen yritystoiminnassa kohdattaviin ongelmiin
 - alueellisten kehittämisorganisaatioiden kontaktointi (ProAgria, Ely-keskus, kunnalliset yritysneuvojat, kehittämishankkeiden projektihenkilöstö...)
 - omien ideoiden eteenpäin vieminen
 - konkreettisten kehittämisideoiden hankkeistusmahdollisuuksien selvittäminen

LÄHTEET

Etelä-Savon matkailun kehittämisohjelma 2007–2013 (2007). Etelä-Savon maakuntaliiton julkaisu 84:2007. Etelä-Savon maakuntaliitto, Mikkeli.

Haaga-Perho (2010). Venäläisten ja balttien mieltymykset ja tarpeet Suomen kalastusmatkailupalveluilta [verkkojulkaisu]. http://kalatalous.blogit.fi/files/2010/02/raportti_1312010.pdf

Jottei tiputtas veenneestä (2008). Itä-Suomen kalatalousryhmän kehittämisohjelma 2008-2013 (2008) [verkkojulkaisu, viitattu 4.5.2011]. Päivitetty 13.3.2009. http://jetina.blogit.fi/files/2009/08/itac2a4-suomen_kalatalousryhmac2a4n_kehittac2a4misohjelma_130309.pdf

Kalastusmatkailun kehittämisen valtakunnallinen toimenpideohjelma 2008–2013 (2008). Maa- ja metsätalousministeriö 2/2008.

Karttunen P. (2011). Melontareittien suunnitteluopas. Matkailun edistämiskeskus [verkkojulkaisu, viitattu 5.7.2011]. [http://www.mek.fi/w5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/631e2e1582461e39c225787700375561/\\$FILE/Melontareittien%20suunnitteluopas%20200411%20v1.4.pdf](http://www.mek.fi/w5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/631e2e1582461e39c225787700375561/$FILE/Melontareittien%20suunnitteluopas%20200411%20v1.4.pdf)

Kauppa- ja teollisuusministeriö (2006). Suomen matkailustrategia vuoteen 2020 & Toimenpideohjelma vuosille 2007–2013. KTM:n julkaisuja 21/2006.

Laukkanen, M. (2009). Saimaan suojelualueiden luontomatkailusuunnitelma. Metsähallituksen luonnonsuojelujulkaisuja. Sarja C 64.

Mantsinen, K., Örn S. & Ekroos T. (2010) Iloa ja hyötyä esteettömyydestä, opas luontomatkailuyrittäjille. Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu [verkkojulkaisu, viitattu 27.4.2011]. <http://www.comcorp.fi/esteettomyys/index.htm>

MEK (2011). Kesäaktiiviteettitarjonnan matkanjärjestäjätutkimus 2010. MEK A:170, Helsinki.

MEK (2010). Kansainvälinen luontomatkailututkimus 2010. MEK A:169, Helsinki.

MEK (2009). Suomen matkailumarkkinoiden kilpailija-analyysi: tiivistelmä [verkkojulkaisu, viitattu 25.3.2011]. Art-Travel Oy. [http://www.mek.fi/W5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/5092ac9a57a74cedc225759a0030319f/\\$FILE/Kilpailija-analyysi%2019032009_2%20versio.pdf](http://www.mek.fi/W5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/5092ac9a57a74cedc225759a0030319f/$FILE/Kilpailija-analyysi%2019032009_2%20versio.pdf)

MEK (2008). Melontamatkailun kehittämisstrategia ja toimenpidesuunnitelma vuosille 2009–2013. Matkailun edistämiskeskus [verkkojulkaisu, viitattu 9.3.2011]. http://www.mek.fi/W5/mekfi/index.nsf/%28pages%29/Melontamatkailun_strategia?opendocument&ind=w5/mekfi/index.nsf&np=F-30

MEK (2007). Maakunnalliset matkailustrategiat – Tiivistelmä [verkkojulkaisu, viitattu 17.2.2011]. [http://www.mek.fi/RELIS/REL_LIB.NSF/0/1312eb9313a47d00c2257348001ea912/\\$FILE/Maakunnalliset%20matkailustrategiat_p%C3%A4ivitys_elokuu2007.pdf](http://www.mek.fi/RELIS/REL_LIB.NSF/0/1312eb9313a47d00c2257348001ea912/$FILE/Maakunnalliset%20matkailustrategiat_p%C3%A4ivitys_elokuu2007.pdf)

Meloen Järvi-Suomessa -hankkeen loppuraportti (2008). Mikkelin ammattikorkeakoulu, Savonlinna

- Poutamo S. (2005). Etelä-Savon ulkoilureittisuunnitelma. Etelä-Savon maakuntaliitto, Mikkeli. [verkkojulkaisu, viitattu 11.2.2011]. <http://www.esavo.fi/media/ulkoilureittisuunnitelma.pdf>
- Punkaharjun matkailun ydinalueen master plan. Punkaharjun kunta. Julkaisematon.
- Rautio, A. & S.J. Partanen (toim.) (2003). Suomen melontaopas. Melontareitit, koskireitit, melontataidot ja -tiedot. Edita, Helsinki.
- Räsänen P. (2011). Melontamatkailun tuotteistaminen. Liite Outdoors Finland Melontareittien suunnitteluoppaseen (Karttunen 2011). Matkailun edistämiskeskus [verkkojulkaisu]. [http://www.mek.fi/w5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/f8c3632154507ba4c22576eb002b59e1/\\$FILE/Melontamatkailun%20tuotteistaminen.pdf](http://www.mek.fi/w5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/f8c3632154507ba4c22576eb002b59e1/$FILE/Melontamatkailun%20tuotteistaminen.pdf)
- Räsänen, P. & Saari, H. (2004). Melonta-, pyöräily- ja vaellustarjontamme ja sen kysyntä ulkomailla. Tilanekarttoitus. Matkailun edistämiskeskus, MEK A:134.
- Saari, H., Tenno, T. & Räsänen, P. (2003). Vuoksen vesistöalueen melontamatkailun markkinointiselvitys. Savonlinnan koulutus- ja kehittämiskeskuksen julkaisuja n:o 6.
- Savonlinnan seudun matkailustrategia vuosille 2006-2015 (2004). Savonlinnan seudun kuntayhtymä.
- Suomen Vapaa-ajankalastajien Keskusjärjestö (2011). Matkailijat kalassa – luvat kunnossa – opas [verkkojulkaisu]. <http://www.aanekoski.fi/files/matkailijalle/Matkailijat%20kalassa%20-%20luvat%20kunnossa.pdf>
- SVK. Suomen Vapaa-ajankalastajien keskusjärjestö. Luettelo esteettömistä kalapaikoista [www-lähde, viitattu 8.8.2011]. <http://www.vapaa-ajankalastaja.fi/?svk=96>
- Talvimatkailustrategia kansainvälisille markkinoille vuosille 2009-2013 (2009). Matkailun edistämiskeskus [verkkojulkaisu, viitattu 18.4.2011]. [http://www.mek.fi/W5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/ad292a31cc55703cc22575c3003666c9/\\$FILE/MEK%20TALVIMATKAILUSTRATEGIA%202009-2013.pdf](http://www.mek.fi/W5/mekfi/index.nsf/6dbe7db571ccef1cc225678b004e73ed/ad292a31cc55703cc22575c3003666c9/$FILE/MEK%20TALVIMATKAILUSTRATEGIA%202009-2013.pdf)
- Tarvainen M. (2006). Järvisuomalaisen retkiluistelutuotteen palvelukonseptien kehittäminen Hollannin matkailumarkkinoille. Vapaa-ajan ja virkistyspalveluiden pro gradu –tutkielma. Joensuun yliopisto.
- Toivonen, A.-L. (2008). Kalastusmatkailu numeroina. Kyselytutkimus yrittäjille. Riista- ja kalatalous – Selvityksiä 13/2008.
- Vanhamäki, I. (2007). Esteettömyys yhä tärkeämpää luontomatkailun kehittämisessä. Metlan työraportteja 52: 51-56
- Varkauden–Pieksämäen seudun matkailun strateginen kehittämissuunnitelma (2009). Varkauden talousalueen aluekeskusohjelma [verkkojulkaisu, viitattu 9.3.2011]. http://varkaus-fi-bin.directo.fi/@Bin/a316b7ffa121d22f76177e05b249964b/1313999450/application/pdf/358874/Matkailustrategia_varkaus_pieksamaki_090911.pdf
- Venäläisen matkailijan asiakaspalveluopas (2004). Rovaniemen ammatillinen aikuiskoulutuskeskus [verkkojulkaisu, viitattu 14.4.2011]. <http://annejalari.net/hevosmatkailu/files/venalaisenasiakkaanpalveluopas.pdf>



Melonta

TEEMAKOHTAISET TUOTESUOSITUKSET

Outdoors Finland on valtakunnallinen kesäaktiiviteettien kehittämisohjelma, jonka päätavoitteena on koota pienten ohjelmajärjestäjien voimia yhteen kehittämään lisää ja entistä parempia ohjelmajärjestelyitä. Nämä tuotesuositukset palvelevat matkailuyrittäjiä tuotekehityksen apuvälineinä kansainvälisille markkinoille tähdittäessä. Suositukset on luotu kalastus-, vaellus-, pyöräily-, melonta-, wildlife- ja hevosmatkailutuotteille ja joiteltu opastettuihin ja omatoimisiin suunnattuihin tuotteisiin. Reittisuosituksissa on määriteltäviä ulkomaisen matkailijan kannalta huomioitavia asioita reitistön valinnassa. Näiden lisäksi pätevät MEKin vientikelpoisuuden kriteerit.



KALASTUS VAELLUS PYÖRÄILY **MELONTA** WILDLIFE HEVOSMATKAILU





Melonta

Opastettu melonta

1. Tuotteesta on ilmoitettu kirjallisessa englanninkielisessä (tai kohdemarkkinan kieli) tuotekuvauksessa:

- reitin pituus (km), ohjeellinen kesto (h)
- soveltuvuus: lapsiperheille, aloittelijoille, vähän meloneille, harrastajille
- reitin haasteellisuustaso sekä mahdolliset koskipaikat, kosken pituus ja pudotuskorkeus sekä koskipaikkojen kantoreitit. Koskien vaikeus määriteltynä kv. koskiluokituksen mukaan.
- palvelukielet
- tarvittavat varusteet: tuotteeseen sisältyvät, asiakkaan omat
- markkinoinnillisen ja elämyksellisen päiväohjelman kuvaus: eläimistö, kasvis- to, maaperä, ilmasto, vesistö, luonnonnähtävyydet, kiinnostuksen kohteet

- tuotteeseen sisältyvien majoituskohteiden tyyppi: esim. laavu, telta, mökki
- meri-, järvi-, joki- vai koskireitti

2. Tuotteesta on reittikartta (väh. englanniksi).

3. Tuotteeseen sisältyvät varusteet ovat kunnossa ja säännöllisesti huollettu.

4. Yritys tarjoaa/välittää kanootti- ja pelastusliivivuokrauksen, jos ne eivät sisälly pakettiin.

5. Ohjaaja on melontaohjaajakoulutuksen omaava henkilö.

6. Tuote täyttää Melontaturvallisuuden neuvottelukunnan turvallisuusohjeet.

7. Ennen retkelle lähtöä on turvallisuus- ja varustetiedon esittely.





Melonta

Omatoiminen melonta

1. Tuotteesta on ilmoitettu kirjallisessa englanninkielisessä (tai kohdemarkkinan kieli) tuotekuvauksessa:

- reitin pituus (km), ohjeellinen kesto (h)
- soveltuvuus: lapsiperheille, aloittelijoille, vähän meloneille, harrastajille
- reitin haasteellisuustaso sekä mahdolliset koskipaikat, kosken pituus ja pudotuskorkeus sekä koskipaikkojen kantoreitit. Koskien vaikeus määriteltynä kv. koskiluokituksen mukaan.
- palvelukielet
- tarvittavat varusteet (tuotteeseen sisältyvät, asiakkaan omat)
- markkinoinnillisen ja elämyksellisen päiväohjelman kuvaus: eläimistö, kasvis- to, maaperä, ilmasto, vesistö, luonnonnähtävyydet, kiinnostuksen kohteet
- majoituskohteiden tyyppi: esim. laavu, telta, mökki

• meri-, järvi-, joki- vai koskireitti

2. Tuotteesta on reittikartta (väh. englanniksi), johon palvelut on merkitty: hätänumerot, yöpymismahdollisuudet, rantautumispaikat, ravintolat, kahvilat, elintarvikeliikkeit ja niiden aukioloajat, matkapuhelimen kuuluvuus ja tärkeät GPS-koordinaatit. Reittiohjeistus annetaan asiakkaalle ennen lähtöä.

3. Tuotteeseen sisältyvät varusteet ovat kunnossa ja säännöllisesti huollettu.

4. Yritys tarjoaa/välittää kanootti- ja pelastusliivivuokrauksen, jos ne eivät sisälly pakettiin.

5. Tuote täyttää Melontaturvallisuuden neuvottelukunnan turvallisuusohjeet.

6. Ennen retkelle lähtöä turvallisuus- ja varustetiedon esittely.

7. Asiakas saa sääennusteen.





Melonta

Reittisuositukset

Saavutettavuus

- reitin tulee olla hyvin saavutettavissa - reitin lähtö- ja paluupisteeseen pääsee autolla tai tuotteeseen sisältyy kuljetus kohteeseen

Vetovoimaisuus

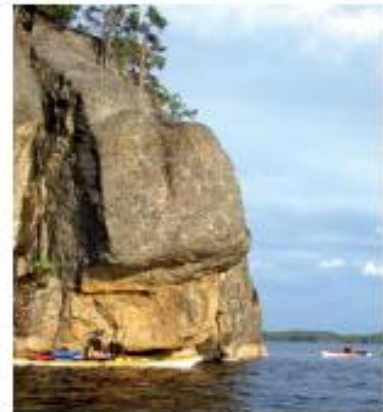
- reitin varrella on vaihtelevat sekä ulkomaalaista matkailijaa kiinnostavat luonnonkauniit maisemat

Palveluvarustelu

- kanoottivuokrauspiste ja kuljetuspalvelut
- rantautumis- ja taukopaikkoja
- majoituspaikkoja
- elintarvikkeiden hankintapaikka reitille mentäessä tai reitin varrella

Vaativuustaso ja melottavuus

- reitti tarkistetaan vuosittain
- kosket on luokiteltu kansainvälisen koskiluokituksen mukaisesti
- turvallisuuteen vaikuttavat seikat reitin varrella on selvitetty ja ohjeistettu - reittiä käyttävillä yrityksillä on reittikohtainen turvallisuussuunnitelma



Lisätietoja:

Outdoors Finland / Terhi Hook
 terhi.hook@visitfinland.com
 www.mek.fi

Suositusten päivitettyt versiot: www.mek.fi
 Hämeen ELY-keskus on rahoittanut tämän julkaisun.



KALASTUS PYÖRÄILY
 MELONTA VAELLUS
 WILDLIFE HEVOSMATKAILU



Kalastus

TEEMAKOHTAISET TUOTESUOSITUKSET

Outdoors Finland on valtakunnallinen kesäaktiiviteettien kehittämissuunnitelma, jonka pää tavoitteena on koota pienten ohjelmajärjestäjien voimia yhteen kehittämään lisää ja entistä parempia ohjelmajärjestelyitä. Nämä tuotesuosituksset palvelevat matkailuyrittäjiä tuotekehityksen apuvälineinä kansainvälisille markkinoille tähdättyinä. Suositukset on luotu kalastus-, vaellus-, pyöräily-, melonta-, wildlife- ja hevosmatkailutuotteille ja jaoteltu opastettuihin ja omatoimisiin suunnattuihin tuotteisiin. Reittisuosituksissa on määritelty ulkomaisen matkailijan kannalta huomioitavat asiat reitistön valinnassa. Näiden lisäksi pätevät MEKin vientikelpoisuuden kriteerit.



KALASTUS VAELLUS PYÖRÄILY MELONTA WILDLIFE HEVOSMATKAILU





Kalastus

Opastettu kalastusretki

1. Tuotteesta ilmoitettu kirjallisessa englanninkielisessä (tai kohdemarkkinan kieli) tuotekuvauksessa:

- kesto (h)
- palvelukielet
- tarvittavat varusteet: tuotteeseen sisältyvät, asiakkaan omat
- lisämaksusta saatavat palvelut: kalastusluvat, ruokailut
- markkinoinnillinen, elämyksellinen ohjelman kuvaus: tiedot paikkakunnasta, kalastusvesistä, kalastuksen kohteena olevista kalalajeista, kalastusmenetelmistä ja välinesuosituksista

2. Ohjaaja on Kalastusoppaan ammattitutkinnon tai vastaavat tiedot useamman vuoden kokemuksen kautta omaava henkilö (vähintään vuokraveneenkuljettajan tutkinto, ensiapukoulutus, hygieniapassi).

3. Tuotteeseen sisältyvät varusteet ovat kunnossa ja korkealuokkaiset: katsastettu vene, kalastusvälineet, kelluntapukineet, suojavaatetus, mahdolliset retkievää.

4. Kalastusluvat kunnossa.

5. Turvallisuuteen vaikuttavat seikat selvitetty ja ohjeistettu: turvavarustus, turvallisuussuunnitelma. Ennen retkelle lähtöä turvallisuus- ja varustetiedon (kelluntapukineet) esittely.





Kalastus

Omatoiminen kalastus*

1. Kalastusluvut ovat asiakkaan saapuesaunossa: mistä asiakas saa luvan ja milloin.
2. Lupa-alue on määriteltävissä.
3. Lupa-alueesta on laminoitu syvyyskartta.
4. Kalasto on selvillä ja ottipaikkoja tiedossa (tarvittaessa etukäteisinformaatio asiakkaalle kalastukseen liittyvistä asioista kuten sesongeista ja suositeltavista kalastusvälineistä).
5. Kohteessa on peruskalastusvälineitä ja haavi.
6. Onkimatojen saaminen on turvattu, jos kohteessa harrastetaan ongintaa.
7. Vene on kohteen kalastukseen sopiva ja hyväksytty: vuokrattavissa vesistön mukaan riittävän tehokas ja turvallinen perämoottorivene.
8. Veneessä on tarvittavat veneilyvarusteet.
9. Veneen ja moottorin käyttöohjeet ovat englanniksi tai asiakkaan kielellä. Asiakkaalle annetaan henkilökohtainen käyttö- ja turvaopastus.
10. Kohteessa on välineet ja paikka saaliinkäsittelyyn.
11. Kohteessa on saaliin kylmäsäilytysmahdollisuus.
12. Kohteen saaliskirjanpito on hoidettu.
13. Kalastuspalvelut ovat selkeästi hinnoiteltuja.
14. Opaspalveluja on saatavissa.
15. Yrittäjän ja henkilökunnan asenne on kalastajaystävällinen.

* Tuote on KalaMökki-tuote: Kriteereitä täydennetty erityisesti ulkomaisia matkailijoita ajatellen. KalaMökki-tuottoilta vaaditaan MALO-luokitus. Lisätietoa KalaMökki-kriteereistä: www.ahvon.net/suomi/tietoa_yrittajilla.php



Lisätietoja:

Outdoors Finland / Terhi Hook
terhi.hook@visitfinland.com
www.mek.fi

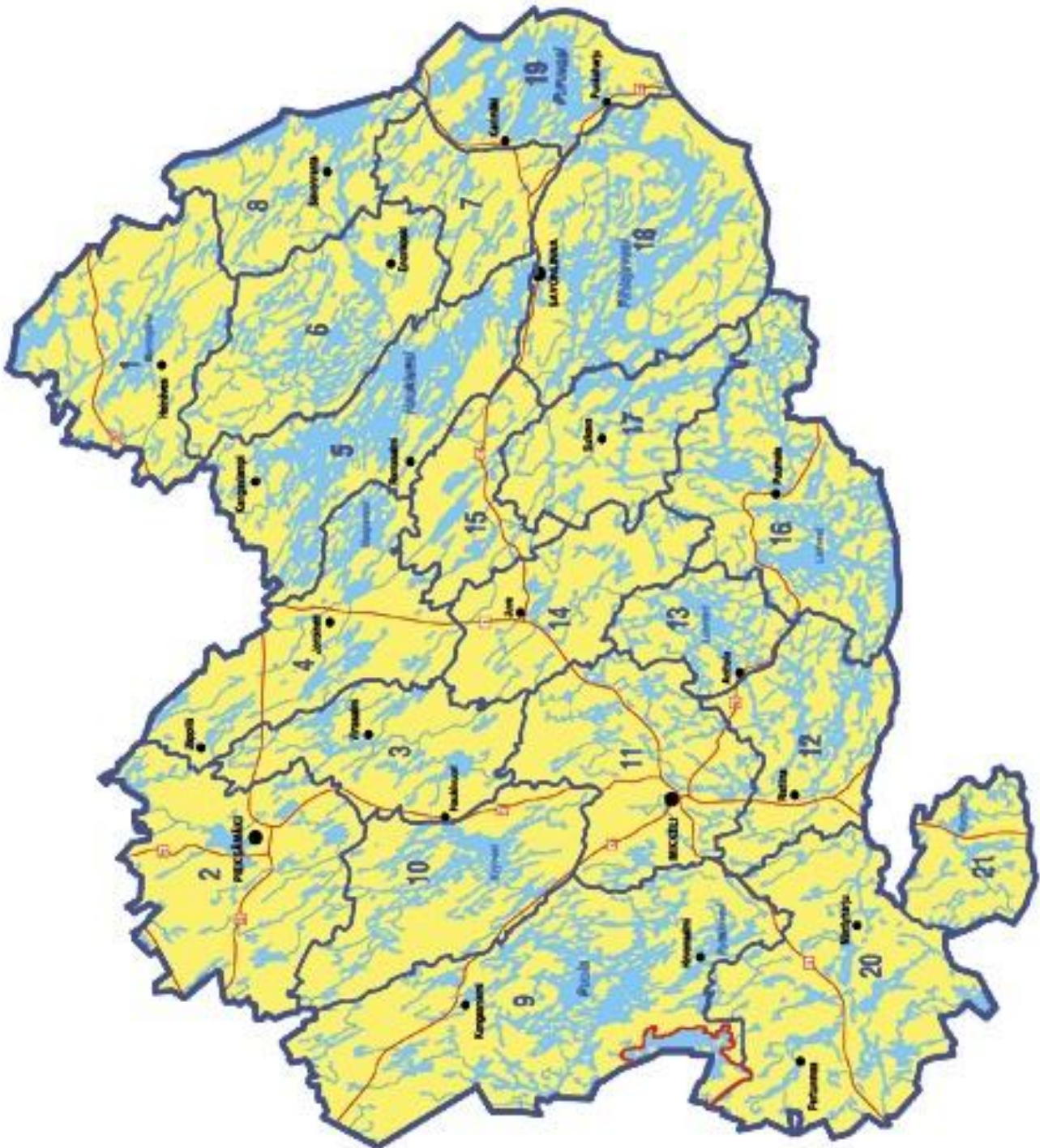
Suositusten päivitettyt versiot: www.mek.fi
 Hämeen EDY-leakue on rahoittanut tämän julkaisun.



KALASTUS PYÖRÄILY
MELONTA VAELLUS
WILDLIFE HEVOSMATKAILU

KALASTUS

Liite 3. Etelä-Savon kalastusalueet



(lähde: www.muikkusuomi.fi)

1. Kermajärven kalastusalue

- 1a. Juojärvi-Rikkaveden viehelupa
- 1b. Kermajärven virkistyskalastusalue
- 1c. Karvionkoski
- 1d. Kermankoski ja Vihovuonne
- 1e. Mustalampi
- 1f. Palokin lammet

2. Pieksämäen kalastusalue

- 2a. Ahven- ja Mehtiönkoski
- 2b. Rantojoki ja Välijoki
- 2c. Paltasen lohilampi
- 2d. Tahinlampi

3. Virtasalmen kalastusalue

- 3a. Virtasalmen kalastusalueen viehelupa
- 3b. Suurijoki ja Virmasjoki

4. Joroisten kalastusalue

- 4a. Joroisten kalastusalueen viehelupa
- 4b. Sorsaveden eteläosan viehelupa-alue
- 4c. Syvänsinjärven kalastushoitokunnan viehekalastuslupa
- 4d. Huutokoski
- 4e. Suurijoki ja Virmasjoki

5. Haukiveden kalastusalue

- 5a. Linnansaaren virkistyskalastusalueen viehelupa
- 5b. Savonlinnan viehekalastusalue

6. Koloveden kalastusalue

- 6a. Pirttilahti

7. Säaminginsalon kalastusalue

8. Vuokalan kalastusalue

- 8a. Vuokalan viehekalastusalue
- 8b. Orivirran urheilukalastusalue

9. Puulan kalastusalue

- 9a. Puulan kalastusalueen viehelupa-alue
- 9b. Läsänkoski

10. Kyyveden kalastusalue

- 10a. Kyyveden kalastusalueen viehekalastuslupa
- 10b. Nykälänkosket ja Koskentila

11. Mikkelin kalastusalue

- 11a. Mikkelin kalastusalueen viehelupa-alue
- 11b. Rauhavirta
- 11c. Rävvykoski
- 11d. Kaihun kalastuspuisto
- 11e. Mikkelin Valkea

12. Louhiveden-Yöveden kalastusalue

- 12a. Louhiveden yhteislupa-alue
- 12b. Yöveden yhteislupa-alue

13. Luonterin kalastusalue

- 13a. Luonterin kalastuksenhoitoyhdistyksen lupa-alue
- 13b. Pitkälähden osakaskunnan lupa-alue

14. Juvan kalastusalue

- 14b. Samusenlahti

15. Kolkonjärven kalastusalue

- 15a. Kolkonjärven osakaskunnan lupa-alue
- 15b. Tuusjärven osakaskunnan lupa-alue

16. Puumalan kalastusalue

- 16a. Puumalan virkistyskalastusalue

17. Sulkavan kalastusalue

- 17a. Sulkavan viehekalastusalue

18. Pihlajaveden kalastusalue

- 18a. Pihlajaveden eteläinen virkistyskalastuslupa
- 18b. Pihlajaveden itäinen virkistyskalastuslupa
- 18c. Savonlinnan viehekalastusalue

19. Puruveden kalastusalue

- 19a. Puruveden kalastusalueen viehelupa

20. Mäntyharjun kalastusalue

- 20a. Mäntyharjun kalastusalueen viehelupa-alue
- 20b. Kaivannonkoski
- 20c. Miekankoski ja Pyhäkoski
- 20d. Ripatinkoski
- 20e. Kuomiokoski

21. Korpijärven kalastusalue

- 21a. Halmeniemen osakaskunnan lupa-alue
- 21b. Valtolan osakaskunnan lupa-alue

(lähde: www.muikkusuomi.fi)

Liite 4. Tuotekortti esimerkki

Tuotteen nimi	
Palveluntarjoaja ja yhteystiedot	
Yhteyshenkilö	
Tuotekuvaus	
Kohderyhmä	
Sijainti/alue	
Etäisyydet	
Toteutusajankohta	
Tilaustuote/säännöllisesti toteutettava	
Ohjattu, opastettu/omatoiminen	
Hinta	
Hintaan sisältyy	
Lisäpalvelut/lisähinta	
Muuta huomioitavaa	

(lähde: Matkailualan koulutus- ja tutkimusinstituutti)

Liite 5. Lista kehittämissuunnitelman kommentointiin ja kartoitukseen osallistuneista tahoista

Yrityshaastattelut:

Aholahti SkiSport	Maivalan lohimaja
Anttolanhovi	Miekankoski kahvila
Cottage holidays	Mäntymotelli
Dreamlake	Mökki ja metsäpalvelu Kimppa
Ekin eräelämys	Naaranlahti
Eräkuru	Noidankattila
Eräpaimen	Nopolan lomamökit
Finn Active Travel	Nykälänkosket/Koskentiela
Hapi Mag	Oolrait safarit/Sinttiapajat
Harjun Portti	Opas-Tiina
Harmolan maatila	Partalansaaren lomakoti
Honkaniemen huvilat	PK-kalamatkat
Hotelli Herttua	Punkaharju Fishing
Juva Camping	Punkaharjun Kultaranta
Järvi-Suomen vesiretkeilykeskus	Punkaharjun maja ja vene
Kaartila cottages	Puulan melontakeskus
Kaihun kalapuisto	Rantasalmen lomakylä
Kalahullun kalamatkat	Reposen lomamökit
Kapiaisen lomamökit	Retki Amalia
Kerimaa	Rinssi Eversti
Kerman Keidas	SaimaaHoliday Oravi
Koivurannan lomamökit	Saimaan eräelämys
Kolovesi Retkeily Ky	Samin liikunta- ja elämyspalvelut
Koskenselkä	Sarukan savusauna
Kruunupuisto	SatulinnaSavon erämaa
Kuus-Hukkala	Sulkavan erämatkat
Köyri oy	Sulkavan oravanpesät
Lehtolan lomamökit	Toivolan Mökki- ja Luontopalvelut
Linkkumylly	Trillivikla/Linnansaaripalvelu
Loikansaaren lomamökit/Saimaan safarit	Törisevän lomamökit
Loma Karvio	Uistelumatkat Mika Pihlaja
Lomakeskus Järvisydän	Villa Sol Saimaa
Lomatila Lahtela	Välitupa
Lomavouti	

Sidosryhmähaastattelut:

Ilkka Seppä	Pieksämäen tapahtumaverkko Ry
Jaana Konsti	Savonlinnan Seudun Matkailu Oy
Jorma Tiitinen	Etelä-Savon Ely-keskus
Juha Luukkonen	Keskisen Saimaan Retkiluistelu –hanke
Kirsi Väisänen	Pro Agria Etelä-Savo
Maisa Häkkinen	Miset Oy
Marko Riabkov	Miset Oy
Pekka Sahama	Itä-Suomen kalatalousryhmä
Pia Behm	Savonlinnan Seudun Matkailu Oy
Pia Tuunanen	Peruvesi-Vihantasalmi -hanke
Ritva Tissari-Ylönen	Pieksämäen tapahtumaverkko Ry
Terho Häkkinen	Pieksämäen tapahtumaverkko Ry

RoadShow osallistujat:

Pieksämäki 8.6.2011

Anne Vääntinen,	Joroisten kunta
Erkki Kehus	Savon Erämaa
Heli Kuurne	Toivolalan mökki- ja luontopalvelut
Jaana Ruuskanen	Pieksämäen liikuntatoimi
Markku Itkonen	Pieksämäen kanoottiseura
Mika Venäläinen	Länsi-Savo viestintä
Pertti Kumpulainen	SF-Caravan Keski-Savo
Ritva Tissari-Ylönen	Pieksämäen kunta, yritysneuvoja
Tapio Tarkiainen	Pieksämäen kanoottiseura
Tarja Koskimaa	Tapahtumaverkko ry
Tuomo Rytönen	Etelä-Savon ammattiopisto

Heinävesi 8.6.2011

Aarno Happonen	Kermankeidas
Jari Käyhkö	OldSchool Trolling
Keijo Huurinainen	Heinäveden matkailutoimisto
Leena Vlasoff	Heinäveden kunta, matkailusihteeri
Markus Lindroos	Heinäveden kunta, nuoriso- ja liikuntatoimi
Matti Siivonen	Kolovesi Retkeily Ky

Mikkeli 7.6.2011

Antti Mattila	Mikkelin kaupunki
Ari Koponen	Järvi-Saimaan laivaretket
Jari Lipsanen	Maatilayritys Jari Lipsanen
Juhani Lyytikäinen	Mäntyharjun kunta/liikunta
Maisa Kokki	Sulkavan kunta
Pertti Petman	Mäntyharjun kunta/liikunta
Ritva Lahdelma	Matkailutila Lahdelma
Simo Kaksonen	Sulkavan Palvelut Oy
Tiina Leinonen	Opas-Tiina

Savonlinna 9.6.2011

Mari Laukkanen	Metsähallitus
Martti Malinen	Hanhiniitty Ay
Sanna Korhonen	Hanhiniitty Ay