



Kangasala



PÄLKÄNE

Aloittavan matkailuyrittäjän inspiraatioiltapäivä 16.4.



KOONNISSA:

- ❖ Matkailijan näkökulma palveluihin / Mari Holopainen Lakeland Villages
- ❖ Yrittäjän ajankäyttö ja roolit, alan inspiroivuus. Kannattavuus.
Yritysvierailijan opit matkan varrelta / yrittäjä Juhamatti Niemi-Kapee,
Niemi-Kapeen matkailutila





Matkailijan näkökulma palveluihin

Mari Holopainen

Lakeland Villages



Tarve matkailla:
sosiaaliset suhteet,
rentoutuminen, nautinto,



Tarve matkailla:
oppiminen, itsensä kehittäminen,
pako arjesta



**Tarve matkailla:
eksotiikan kaipuu, perinteet ja suku**

Kuvat: Pexels

Matkailuun liittyvät odotukset 2026 / Taloustutkimus

- Turvallisuus
- Apu ongelmatilanteissa
- Nopea viestintä
- Joustavat matkustusehdot
- Saavutettavuus 24/7
- Mahdollisuus ostaa vastuullisia matkoja



Mitkä ovat yrityksesi vetovoimatekijät?

Kuvat: Mari Holopainen, Olavi Lanun näyttely ja Purkutaide näyttely HKI

Matkailijan odotukset

Matkailijan odotusten muodostumiseen vaikuttavat

- aiemmat kokemukset
- henkilökohtaiset tarpeet
- yrityksen markkinointiviestit
- sosiaalinen media ja vuorovaikutus yrityksen kanssa



Odotusten ylittäminen on avainasemassa matkailualalla, sillä se lisää tyytyväisyyttä ja sitoutumista



ARVON LUONTI MATKAILIJALLE:

Arvo ei ole hinta

Arvo luodaan yhdessä – tarjotut puitteet+kokemus

Arvo konkretisoituu jälkikäteen





Tuotteistaminen

Asiakkaan tarpeiden tunnistaminen

Palvelutuotteen ideointi

Palvelun konseptointi/muotoilu konkreettiseksi, yksityiskohtaiseksi, testattavaksi. Palvelun paketointi kokonaisuudeksi tarvittaessa

Hinnoittelu ja kaupallistaminen: mm. laadun ja kilpailuedun määrittely, hintastrategia

Markkinointi ja myyntikanavan valinta

Asiakaskokemuksen viimeistely, testaus ja laadunhallinta. Riskien ennakointi, palautejärjestelmä jne.

Tuotekehittäjä voi irrottautua perinteisestä kilpailuasetelmasta luomalla omia tai laajempia kategorioita, hahmottamalla toimialoja toisin ja rakentamalla kestäväää kilpailuetua yhdessä eri osapuolten kanssa.



Esimerkki YlläsAvain



Visio ja kehittäminen

- Yrittäjän visiona on ollut kehittää ainutlaatuinen palvelukonsepti joka tuottaa matkailijoille ja mökin omistajille todellista lisäarvoa.
- Kokemuksellisen tiedon ja mökkiomistajayhteistyön kautta syntynyt ymmärrys matkailijoiden asiakaspolusta ja sen kriittisistä pisteistä matkakohteessa.
- [Etusivu - YlläsAvain - Avainpalvelu - Avainkontaktisi Ylläksellä](#)

Palvelut

Mökin vuokraajille: avainpalvelut, huolto, siivous

Mökkien lomalaisille:

- Avainpalvelut
- Toimipiste lämminhenkinen olohuone, Info, päivän lehdet, päiväkahvit takkatulen ääressä
- Ohjelmapalvelumyymälä, kuljetuspalvelut, myös matkatavarasäilytys mökin jo luovuttaneille
- Tavoitteena omat saunapalvelut

Esimerkki TREEHOTEL

PUUMAJAT AIKUISTEN MAAILMAAN

- Nostalgisista muistoista + tämän päivän elementeistä kehitetty matkailutuote



COME AND STAY IN THE TREES

- Trendikkään maisemahotellin, ekologisen rakentamisen, erikoisen arkkitehtuurin ja huipputeknologian yhdistäminen.

Treehotel.se - Come and stay in the trees

Dragonfly

VIEW ROOM



Elämyksellisyys, yllätyksellisyys



Lue lisää palvelujen kehittämisestä

- Matkailun tuotekehittäjän käsikirja /Visit Finland [mtk.pdf](#)
- Käyttäjälähtöisten matkailupalvelujen kehittäjän opas.
<https://www.theseus.fi/handle/10024/262144>





Yrittäjän puheenvuoro

Yrittäjän ajankäyttö ja roolit, alan inspiroivuus. Kannattavuus.

Yritysvierailijan opit matkan varrelta /

yrittäjä Juhamatti Niemi-Kapee, Niemi-Kapeen matkailutila

Niemi-Kapee:

- Rentoudu.Sauno.Nauti
- www.niemikapee.fi



Juhamatti Niemi-Kapee - Elämä ja Teot

- 1984, Kangasala
- Yrittäjäperhe
- Muutto Teiskoon
- Ekologian maisteri
- Kasvillisuus-kattotutkimus
- Niemi-Kapee SPV 2019



Kuvat: Juhamatti Niemi-Kapee

Miksi yrittäjyys - Matkailuyrittäjäksi?

1. Vapaus:

- Päättää omasta ajasta
- Päättää mitä tekee
- Rakentaa omaa juttua

Vapaus ei tarkoita vähemmän työtä – vaan sitä, että teet työtä omilla ehdoillasi

2. Merkityksellisyys

- Tee jotain, mikä tuntuu tärkeältä
- Näe oman käden jälki työssäsi ja kerää itse oman työsi hedelmät

Yrittäjyys alkaa hetkestä, kun päätät rakentaa jotain omaa

Miksi yrittäjyys – Matkailuyrittäjäksi?

3. Mahdollisuus

- Tulot eivät ole “katossa”
vaan lähellä
- Voit rakentaa jotain
suurempaa

Palkkatyössä myyt aikaasi – yrittäjänä
rakennat arvoa

- Trendit:
 - autenttisuus
 - luonto
 - hyvinvointi (sauna,
hiljaisuus)
 - kansainvälisyys
- Mahdollisuus Suomessa:
 - Meillä on jotain, mitä
muualla ei ole - Mitä?

Haasteet

- Mitä se sitten ON?

- myyntiä
- epävarmuutta
- pitkäjänteisyyttä
- ajankäyttöä

- Alun haasteet:
 - asiakashankinta
 - hinnoittelu
 - näkyvyys

Mahdollisuudet eivät tule valmiina – ne rakennetaan

Haasteet - Sudentuoput

- Tyypillisimmät virheet
 - alihinnoittelu
 - liian laaja kohderyhmä
 - rakennetaan tuote itselle, ei asiakkaalle

Yrittäjyys ei ole ammatti, vaan tapa ajatella

Toimivan matkailutuotteen rakentaminen

Case Taivasalla & Shpa



Kuvat: Juhamatti Niemi-Kapee



NIEMI-KAPEE'S SHPA

RELAX. HAVE A SAUNA. ENJOY.



SPA WITH SHEEP

GLAMPING
OUTDOOR HOT TUB
LAKE FOR SWIMMING
COZY SPA ACCESSORIES
TREATS FOR SHEEP
BREAKFAST WITH THE
SHEEP



WWW.NIEMIKAPEE.FI

Hyvän tuotteen elementit:

- selkeä kohderyhmä
- selkeä lupaus (USP)
- helppo ostettavuus

Kriittistä

- Hinnoittelu:
 - arvo vs. kustannus
- Paketoiminen:
 - mitä asiakas oikeasti ostaa

Myynti ja markkinointi

- Mistä asiakkaat tulevat:
 - Puskaradio vai SoMe?
 - OTA-kanavat - Booking, Airbnb, mikä muu?
Kotimaiset/Eurooppalaiset?
 - Yhteistyöt! - DMC, Visit Finland, Visit Tampere, Visit Kangasala, Visit Pirkanmaa, Visit Teisko, yhdistykset ylipäätään

Take home message

- Tärkein oppi:
 - näkyvyys/tunnettuus = myynti
- Mitä kannattaa tehdä heti:
 - hyvä kuva + selkeä viesti = oikeasta asiasta kiinnostunut asiakas
 - Kysy itseltäsi: Miten saat tänään 10 asiakasta?

Mahdollisuudet ja kasvu

- Kausivaihtelu - kansainväliset asiakkaat
- B2B (yritykset, ryhmät)
- Lisämyynti (add-ons)
- Verkostot:
 - yksin ei tarvitse tehdä kaikkea

Kasvu syntyy yhteistyöstä ja rohkeudesta laajentaa.

Kolme pointtia loppuun

Matkailu yhdistää montaa osaamista

- palvelu
- markkinointi
- tarinankerronta

Juuri nyt on hyvä aika aloittaa

- Digitaaliset kanavat mahdollistavat myynnin ilman suurta organisaatiota
- Kansainväliset asiakkaat saavutettavissa
- Pienikin toimija voi näyttää suurelta

Matkailu on kasvava ala

- luontomatkailu
- hyvinvointimatkailu
- autenttiset kokemukset

Seuraava tapahtuma

Ti 12.5.2026 9-10.30 TEAMS

- *Sustainable Travel Finland –info*
- *Visit Tampere järjestää*
Ilmoittaudu mukaan:
<https://ssl.eventilla.com/event/1ZkkE>



Yhteystiedot

Sivu matkailutoimijoille tilaisuuksista, ilmoittautumislinkit ja perustiedot hankkeesta:

<https://lakelandvillages.com/hanke2027/>

Tapahtumakalenterit:

<https://tapahtumat.palkane.fi/fi-FI>

www.businesskangasala.fi/tapahtumat/

www.kuhmoinen.fi/tapahtumat/tapahtumakalenteri/

Hankkeen perustiedot: [Lakeland Villages - Business Kangasala](#)

mari.holopainen@businesskangasala.fi 041 732 1757

maria.eskelinen@visitkangasala.fi 041 314 7221

sarianna.hanski@kuhmoinen.fi 040 685 1932

sirkku.makela@palkane.fi 050 521 5240

