



EAKR-PROJEKTIN LOPPURAPORTTI

Ohjelmakausi 2007 - 2013



Viranomaisen merkintöjä

Saapumispvm	21.04.2011	Diaarinumero	1621/06
Käsittelijä	Heikki Laukkanen	Puhelinnumero	050-9180035
Projekti koodi	A30063	Tila	Jätetty viranomaiskäsitteilyyn 02.05.2011

1. PROJEKTIN PERUSTIEDOT

Projektin nimi	Kuusamo Lapland - The Call of Four Seasons - matkailun kansainvälistymishanke
Ohjelma	Pohjois-Suomi
Toimintalinja	1 : Yritystoiminnan edistäminen
Projektityyppi	Kehittämiprojekti
Vastuuviranomainen	Pohjois-Pohjanmaan liitto
Aloituspäivämäärä	01.01.2008
Päätymispäivämäärä	31.12.2010

2. PROJEKTIN TOTEUTTAJAN TIEDOT

Toteuttajan nimi	Koillis-Suomen kehittämissyhtiö Naturpolis Oy		
Projektin vastuuhenkilön nimi	Mika Perttunen		
Sähköpostiosoite	mika.perttunen@naturpolis.fi	Puhelinnumero	040-5295135

3. LOMAKKEEN TÄYTTÄJÄN TIEDOT

Täyttäjän nimi	Outi Saastamoinen		
Sähköpostiosoite	outi.saastamoinen@kuusamo.fi	Puhelinnumero	0400 873046

4. PROJEKTIN LÄHTÖKOHTA, TAVOITTEET JA KOHDERYHMÄ

Kuusamo Lapland -matkailualueen kunnat, avainyritykset ja matkailuyhdistykset halusivat jatkaa vuosina 2003-2007 menestyksekkäästi toteutettua alueellista kansainvälistymisyhteistyötä. Yhteistyöalueeksi vahvistui luontevasti Kuusamon kansainvälisen lentoaseman vaikutusalue.

Hankkeeseen osallistuivat vuosina 2008-2010 Kuusamon, Posion, Taivalkosken ja Sallan lisäksi myös Kemijärven/Pelkosenniemen, Pudasjärven kunnat, 48-52 kansainvälistyvää matkailun avainyritystä verkostoyrityksineen sekä alueen kuusi matkailuyhdistystä. Hankkeen päätavoitteena oli Kuusamo Lapland -matkailualueen ja matkailupalveluiden tunnettuuden lisääminen matkanjärjestäjien keskuudessa sekä alueen saavutettavuuden parantaminen lisäämällä charter- ja reittilentoyhteyksiä kohdemarkkinoilta. Yhteisiä strategisia tavoitteita ja toimenpidekokonaisuuksia täsmennettiin päivittämällä alueen kansainvälistymisstrategia elokuussa 2008. Tällöin päätettiin keskittää pääosa toimenpiteistä ja voimavaroista kolmelle päämarkkina-alueelle: Benelux-maat, Iso-Britannia ja Venäjä/Ukraina. Kohderyhmänä markkinoilla olivat pääasiassa matkanjärjestäjät ja median edustajat. Kuluttajamarkkinointia tehtiin yhteistyössä matkanjärjestäjien, Visit Finlandin toimistojen, lentoyhtiöiden ja muiden matkailualueiden kuten Kainuun ja Lapin kanssa.

Hankkeelle asetetut tavoitteet olivat:

1. Kansainvälisten yöpymisvuorokausien lisääminen 8 % vuodessa;
v. 2010: 136 000 vrk ja v. 2015: 210 000 vrk.
2. Lentoyhteyksien lisääminen v. 2009-2010: 200 charterlentoa/talvikausi ja 4 reittilentoa/päivä
3. Saada vuosittain pääkohdemaista 10 mediaryhmää alueelle ja että 10 uutta matkanjärjestäjää/vuosi ottaa alueen palvelut myyntiin.
4. Suorien lomachartereiden lisääminen ja kauden pidentäminen talvella (Venäjä, Iso-Britannia, Benelux, uudet kohdemaat) ja kesächartertuotannon käynnistäminen päämarkkinoilta v. 2009 ja yhteistyön kehittäminen Hollannin kesächartertuotannossa Rovaniemen kautta.
5. Saada Kuusamo Lapland tunnetuksi destinaationa uusilla markkina-alueilla: Intia ja Kiina. Intiassa tavoitteena päästä 5 suurimman vapaa-ajan matkanjärjestäjän tuotantoon v. 2009
6. Lumiosion tavoitteena on saada vuosittain lumirakenteita alueen joka kuntaan ja yhteensä vähintään 10 kohteeseen v. 2010
7. Kuusamo Lapland- sähköinen ammattilaisportaali on käytössä v. 2008 ja on suosittu ja kattava ammattilaisen työväline v. 2010
8. Alueellisia ja matkailukeskuskohkaisia lomapaketteja kehitetty sekä kesä- että talvikaudelle ja 2010 alueelle on syntynyt vähintään 1 uusi kansainvälinen tapahtuma
9. Tuotteiden ja malliohjelmien kehittäminen uusille markkina-alueille vastaamaan teemapohjaista kysyntää sekä hiljaisille nk. shoulder kausille
10. Lappi-yhteistyö käynnistyy ainakin imagomarkkinoinnin osalta v 2009

5. PROJEKTIN TOTEUTUS JA YHTEISTYÖ

Hankkeen toteuttajana toimi Koillis-Suomen kehittämissyhtiö Naturpolis Oy.

Ohjausryhmätyöskentely:

Hankkeen toteuttaja asetti Kuusamo Lapland - The Call of Four Seasons matkailun kansainvälistymishankkeelle ohjausryhmän ja nimesi sen jäsenet, heidän varajäsenensä, rahoittajan edustajan ja asiantuntijajäsenet.

Ohjausryhmä on vastannut omalta osaltaan hankkeen vaikuttavuudesta, hyväksynyt hankkeen maksatushakemukset, loppuraportin ja tilinpäätöksen.

Juha Kuukasjärvi, Iso-Syötteen Matkailuyhdistys ry; puheenjohtaja Markku Tapper

Reijo Lantto, Posion matkailuyhdistys ry; varapuheenjohtaja Oiva Soudunsaari

Juha Huotari, Sokotel Oy / HC Kuusamon Tropiikki Henrik Karvonen

Ulla Parviainen, Seudullinen aluekehitys- ja tulevaisuustoimikunta Hemmo Heiskanen

Timo Halonen, Naturpolis Oy Mika Perttunen

Tuija Rytönen, Ruka-Kuusamo Matkailuyhdistys ry Tanja Pohjola

Seppo Saarinen, Petra Niskanen, Rukakeskus Oy Tarja Mourujärvi

Ville Skinnari, ohjelmajohtaja, Koillis-Suomen aluekeskus Seija Väisänen

Juha Schroderus, Taivalkosken matkailuyhdistys ry Helena Karppinen

Auli Narkilahti, Kemijärven kaupunki Jari Luoma-aho
Tuija Kääriäinen, Matkalle Sallaan ry Paula Aspholm-Heimonen

Mari Rautiainen, Katariina Timisjärvi ja Heikki Laukkanen ovat toimineet Pohjois-Pohjanmaan liiton edustajana.

Asiantuntijajäsenet:

Outi Saastamoinen, projektipäällikkö, Kuusamo Lapland matkailun kv-hanke
Tuija Sulkinoja, vientikoordinaattori, Kuusamo Lapland matkailun kv-hanke
Kirsti Pitkänen, vientikoordinaattori, Kuusamo Lapland matkailun kv-hanke, ohjausryhmän sihteeri

Ohjausryhmän kokoonpanossa tapahtuneet muutokset hankkeen toiminnan aikana:

20.10.2008 alkaen rahoittajan edustajaksi Heikki Laukkanen Mari Rautiaisen tilalle.

28.11.2008 alkaen Juha Nieminen Food & Travel -yritysten edustajaksi

24.6.2009 alkaen rahoittajan edustajaksi Katarina Timisjärvi Heikki Laukkasen tilalle.

23.3.2010 alkaen Rukakeskus Oy:n jäseneksi Petra Niskanen Seppo Saarisen tilalle, ja varajäseneksi Tarja Mourujärvi Petra Niskasen tilalle.

21.5.2010 alkaen Mika Perttunen Koillis-Suomen alueellinen koheesio- ja kilpailukykyohjelman (KOKO) jäseneksi Ville Skinnarin tilalle (Koillis-Suomen aluekeskus) ja Irma-Liisa Lesonen Naturpolis Oy:n hallituksen varajäseneksi Mika Perttusen tilalle

Ohjausryhmän kokouksia pidettiin yhteensä 18. Kokousten numerointi aloitettiin alusta 16.6.2008 kokouksessa Pohjois-Pohjanmaan rahoituspäätöksen saavuttua, joten ensimmäiset kokoukset numeroinnilla 1-3 ja kokoukset 16.6.2008 alkaen 1-14. Ohjausryhmän kokouksia pidettiin alueen eri kunnissa, useimmin kuitenkin Kuusamossa.

Projektin toteutus ja yhteistyö

Hankkeen hallinto ja henkilöstö

Hankkeen vastuullisena johtajana toimi 1.1.2008-31.12.2009 saakka aluekeskusjohtaja Ville Skinnari ja 1.1.-31.12.2010 toimitusjohtaja Mika Perttunen Naturpolis Oy. Hankkeen projektipäällikkönä jatkoi 1.1.2008 alkaen Outi Saastamoinen. Hän toimi samalla Koillis-Suomen aluekeskusohjelman/1.1.2010 alkaen KOKO-ohjelman matkailun toimialavastaavana. Hänen palkkansa ja työaikansa jakaantui puoliksi kansainvälistymishankkeen ja toimialavastaavan työtehtävien kesken elokuun 2010 loppuun asti, jonka jälkeen hän toimi Kuusamo Lapland matkailun kansainvälistymishankkeen kokoaikaisena projektipäällikkönä.

Projektilla oli kaksi vientikoordinaattoria, Tuija Sulkinoja ja Kirsti Pitkänen sekä osa-aikainen projektisihteeri Kirsti Pesonen. Kirsti Pitkänen toimi koko hankkeen ajan kokoaikaisena vientikoordinaattorina vastaten etenkin lehdistövierailujen ohjelmien suunnittelusta ja koordinoinnista sekä ohjausryhmän sihteerin tehtävistä. Tuija Sulkinoja teki 1.5.2009 alkaen keskimäärin viikon kuukaudessa eli 20 % työajasta maaseutuyritysten Food & Travel -hankkeen projektipäällikön tehtäviä. Naturpolis Oy:n

toimistosuhteeri Kirsti Pesosen käytti keskimäärin 40 % työajasta projektin hallinnollisiin tehtäviin.

Osallistuvat kunnat ja yritykset

Hankekaudelle 2008-2010 lähtivät kunnista mukaan Kuusamon, Taivalkosken, Posion ja Sallan lisäksi Pudasjärvi ja Kemijärvi. Kemijärven kautta myös Pelkosenniemen Pyhätunturin matkailuyritykset olivat mukana.

Hankkeeseen kutsuttiin mukaan Kuusamo Lapland -alueen kansainvälisille markkinoille suuntautuvat avainyritykset. Projektiin saattoi liittyä myös hankkeen toiminnan aikana.

Vuonna 2008 projektiin sitoutui sopimuksin yhteensä 46 yritystä, vuosina 2009 ja 2010 kumpanakin yhteensä 52 yritystä.

Alueittain yritysten määrä jakaantui seuraavasti: Kuusamo 31 yritystä (vuonna 2008 28 yritystä), Posio 4 yritystä, Taivalkoski 3 yritystä (vuonna 2008 2 yritystä), Syöte 4 yritystä (vuonna 2008 3 yritystä), Kemijärvi/Pyhä 6 yritystä (vuonna 2008 5 yritystä) ja Salla 4 yritystä.

Kuusamo

Arctic Safaris Oy/Lapin Safarit Oy, Basecamp Oulanka Oy, Erä-Susi Huskies, Chalet Ruka Peak, FinFun Ruka, Green Line Safaris, Hotel Royal Ruka, HC Kuusamon Tropiikki, Isokenkäisten Klubi, Iivaaran Eräkartano, Juha Kankkunan Driving Academy/Zonetcom Oy, Karhu-Kuusamo Oy, Kuusamon Erä-Safari Oy, Nordic Holiday Services Oy, Oivangin Lomakartano, Ollilan Lomamajat, Pohjolan Matka Oy, Proloma Oy, Rantasipi Rukahovi, Ruka Adventures Oy, Ruka Charter Oy, Ruka Safaris Oy, Rukan Salonki, Rukakeskus Oy/ Rukan Hiihtokoulu, Rukan Lomapalvelu Oy, Rukapalvelu Oy, Sokos Hotel Kuusamo, Studioravintola Tundra, Tunturi Sauna Oy, Weturi Oy

Kemijärvi ja Pelkosenniemi

Hotel Arctic Circle, Hotelli Suomotunturi, Hotelli Mestarin Kievari, Lohen Lomakeskus, Pyhätunturi Oy, Suomen Mökkivälitys

Posio

Himmerkinlahti Oy, Kirikeskus Oy, Jouni Junganpoika, Eräsetti Wild North

Pudasjärvi

Hotelli Iso-Syöte & Safaris, Nevakivi Oy, Pudasjärven Matkailu Oy, Syötekeskus Oy, Syötteen Eräpalvelut Oy

Salla

Salla Ski Resort Kaunisharju Oy, Sallatunturin Tuvat Oy, Sallan Poropuisto, Erittäin Sallinen Oy/ Kylpylähotelli Holiday Club Salla

Taivalkoski

Finn-Jann Safarit Oy, Komake Oy/Hotelli Herkko, Saija Oy

Matkailuyhdistykset ja kv-tiimi

Tärkeimpinä yhteistyökumppaneita alueella olivat mukana olevat hankeyritykset ja matkailuyhdistykset; Ruka-Kuusamo matkailuyhdistys ry, Matkalle Sallaan ry, Posion matkailuyhdistys ry, Iso-Syötteen matkailuyhdistys ry, ja Suomu-Kemijärvi Matkailu ry.

Projektihenkilöstön tukena rullaavan vuosittaisen toimenpidesuunnitelman laadinnassa toimi alueellinen laajennettu kv-tiimi, joka kokoontui vuosina 2008-2010 yhteensä 22 kertaa. Tiimissä oli keskimäärin 15 jäsentä ja se koostui Ruka-Kuusamo matkailuyhdistyksen vuosittain valituista edustajista laajennettuna Kuusamo Lapland -alueen muista matkailuyhdistyksistä ja merkittävimpien kansainvälisillä markkinoilla toimivien matkailuyritysten edustajista.

Kuusamo Lapland kv-hanke teki yhteistyötä myös alueella käynnissä olevien muiden matkailuhankkeiden kanssa, joita olivat mm. Lentoyhteyksien kehittämishanke, Food & Travel, St Lapland vientirengas, Taivalkosken matkailun yhteistoimintahanke ja Kalastusmatkailuhanke.

Valtakunnallinen, alueellinen ja kansainvälinen yhteistyö

Valtakunnallisista matkailutoimijoista tärkeimpiä yhteistyökumppaneita olivat Matkailun edistämiskeskuksen Visit Finland-toimistot, lentoyhtiöt Finnair, Blue1 ja airBaltic sekä Finavia (Lapland Airports) sekä muista matkailualueista Lappi ja Kainuu.

Tärkeimmät kansainväliset yhteistyökumppanit olivat matkanjärjestäjät, joiden kanssa solmittiin projektin aikana yhteensä 15 eri markkinointiyhteistyösopimusta.

Tärkeimmät toimenpiteet:

Matkanjärjestäjä- ja mediavierailut

Tärkeimpinä toimenpiteinä Kuusamo Lapland matkailualueen tunnettuuden lisäämiseksi olivat alueen yritysten, Matkailun edistämiskeskuksen/ Visit Finland -toimistojen ja lentoyhtiöiden kanssa yhteistyössä järjestetyt media- ja matkanjärjestäjävierailut, jotka suunniteltiin ja koordinoitiin projektihenkilöstön toimesta.

Naturpolis Oy pyysi tarjoukset kullekin vuodelle erikseen (2008, 2009 ja 2010) majoitus-, kuljetus-, ruokailu- ja ohjelmalveluista Kuusamo Lapland -alueelle järjestettäviin matkanjärjestäjien, median ja muiden sidosryhmien tutustumismatkoihin. Ilmoitukset tarjouksista julkaistiin sanomalehdissä (Koillissanomat, Koillis-Lappi, Lapin Kansa, Kaleva) ja www.naturpolis.fi ja www.kuusamoregion.fi Internet-sivuilla, jossa oli esillä myös malliohjelmia tutustumismatkoista.

Tarjouksia jätettiin seuraavasti:

v. 2008: 22 kpl, v. 2009: 56 kpl, v. 2010: 38 kpl

Vierailuohjelmissa käytettyjä palveluja käytettiin pääsääntöisesti ao. tarjoushintojen mukaan, osa palveluista saatiin yrittäjiltä freenä tai erikseen räätälöityyn erikoishintaan (erityisesti matkanjärjestäjä-vierailuissa). Transferit kilpailutettiin pääsääntöisesti kaikki erikseen siinä vaiheessa kun kuljetuspäivät, henkilömäärät ja reitit olivat selvillä.

Vuosien 2008-2010 aikana on toteutunut Kuusamo Lapland - matkailun kansainvälistymishankkeen koordinoimana yhteensä 124 matkanjärjestäjä/matkatoimisto ja mediavierailua.

Kokonaisuutena tarkastellen vierailujen määrä jakautui maittain seuraavasti: Belgia 11, Espanja 12, Hollanti 38, Intia 4, Iso-Britannia 18, Israel 2, Italia 5, Itävalta 3, Kiina 6, Latvia 3, Norja 1, Portugal 2, Puola 3, Ranska 5, Saksa 15, Suomi 6, Sveitsi 2, Tanska 1, Tsekki 1, Ukraina 2, Unkari 1, USA 3, Venäjä 20 ja Viro 2 vierailua.

Tutustumismatkat räätälöitiin tapauskohtaisesti matkanjärjestäjien ja median toiveiden mukaisesti.

Toteutuksessa huomioitiin palvelun laatu ja soveltuvuus kansainvälisille markkinoille sekä taloudellisuus.

Matkanjärjestäjä- ja matkatoimistovierailuja toteutui hankeaikana yhteensä 58, joissa oli mukana 654 henkilöä 24 eri maasta: Belgia 8, Espanja 9, Hollanti 21, Intia 1, Iso-Britannia 9, Israel 1, Italia 3, Itävalta 2, Kiina 2, Latvia 2, Norja 1, Portugal 1, Puola 1, Ranska 3, Saksa 7, Suomi 1, Sveitsi 2, Tanska 1, Tsekki 1, Ukraina 1, Unkari 1, USA 1, Venäjä 10 ja Viro 1.

Alueemme sai tunnustusta osaamisesta ja palvelujen laadusta, kun Mekin vuoden 2009 suurin kansainvälinen myyntitapahtuma Snow Ball toteutettiin Rukalla. Myyntitapahtumaan osallistui 67 matkanjärjestäjää 13 maasta.

Mediavierailuja toteutui yhteensä 66, joissa oli mukana 493 henkilöä 20 eri maasta: Belgia 3, Espanja 3, Hollanti 18, Intia 3, Iso-Britannia 10, Israel 1, Italia 2, Itävalta 1, Kiina 4, Latvia 1, Portugal 1, Puola 1, Ranska 2, Saksa 8, Suomi 3, Tsekki 1, Ukraina 1, USA 2, Venäjä 11 ja Viro 1.

Vuonna 2009 osallistuttiin yhdessä Helsingin ja Oulun kaupunkien, Levin ja Ylläksen matkailukeskusten kanssa Nordic Marketing- mediakampanjaan Saksassa, johon sisältyi lehdistötilaisuudet Hampurissa, Münchenissä ja Zürichissä sekä vähintään yhden mediamatkan kuhinkin matkailu-kohteeseen. Vuonna 2010 vastaava yhteistyössä toteutettiin lehdistötilaisuudet Hampurissa, Münchenissä ja Berliinissä sekä 2 lehdistömatkaa Kuusamo Lapland alueelle.

Juuri ennen hankkeen päättymistä tehtiin uudenlainen avaus kansainvälisessä matkanjärjestäjä-yhteistyössä ja markkinoinnissa. Alusvaatesuunnittelun pioneeri, hollantilainen muotisuunnittelija Marlies Dekkers, esitteli vuoden 2011 mallistonsa kansainväliselle medialle Kuusamossa. Torstaina 16.12.2010 kello 20.00 Kuusamon kentälle laskeutui Voigt Promootio-charterlento, jossa alueelle saapui matkanjärjestäjien, matkatoimistojen edustajien lisäksi 59 median edustajaa Hollannista, Belgiasta ja Suomesta, jotka osallistuvat uuden Marlies Dekkers-malliston lanseeraustilaisuuteen Pohjanseita-erämaaleirissä. Lisäksi

heille esiteltiin viikonlopun aikana myös monipuolisia talvisia aktiviteettejamme.

Osallistuminen kansainvälisille matkailumessuille, myyntipäiville ja workshopeihin

Alueen markkinointi- ja myyntiviestintää toteutettiin osallistumalla kansainvälisiin markkinointi ja myyntitapahtumiin. Vuosina 2008-2010 Kuusamo Lapland -alue oli edustettuna yhteensä 61 kansainvälisillä messuilla tai myyntipäivillä 15 eri maassa.

Hankeyrityksille lähetettiin kunkin hankevuoden alussa projektihenkilöiden tekemä kooste tärkeimmistä kansainvälisistä matkailualan workshoppeista ja messuista matkailustrategian markkina-alueita koskien. Yritykset vastasivat (vaihtelevasti) halukkuudestaan osallistua toimenpiteisiin, joiden mukaan tehtiin paikkavaraukset ao. messuille tai workshoppeihin ja päivitettiin kv-hankkeen vuosittaista toimenpidesuunnitelmaa. Myyntipäiväkoostetta täydennettiin pitkin vuotta ja muutoksista ja lisäyksistä tiedotettiin yrityksiä. Hankehenkilöstön osallistuessa markkinointi- ja myyntitapahtumiin heidän laatimansa raportti tapaamisista lähetettiin mahdollisia lisätoimenpiteitä varten kaikille hankeyrityksille.

Myyntitapahtumat

Vuosi 2008: osallistuminen yhteensä 23 kansainvälisille messuille/myyntipäiville

- MatkaMessut 17.-19.1.2008 Helsinki, Outi Saastamoinen ja Tuija Sulkinoja
- Balttour, Riika 8.-10.2.2008, alueelta 1 yritys
- Tourest, Tallinna 15.-17.2.2008, alueelta 1 yritys
- ITB - Tourismus Börse Berliini 5.-9.3.2008, Outi Saastamoinen sekä alueelta 1 yritys; Arctic Europe - yhteistyö
- MEKin Intian Workshopit Delhi, Mumbai ja Ahmedabad, 9.-13.3.2008, yhteistyöneuvottelut Finnairin Intian toimiston kanssa, Tuija Sulkinoja
- MITT Moskova 18.-21.3.2008, alueelta 3 yritystä
- Wild Taiga Work Shop 10.5.2008, Kuhmo, alueelta 1 yritys
- Finland Purpuri, Helsinki 2.-4.6.2008, Outi Saastamoinen ja Tuija Sulkinoja; 5 yritysten edustajaa
- Scandinavian Workshop (Nordic Event), Lontoo 16.-17.6.2008, Kirsti Pitkänen; 2 yritysedustajaa
- Finland Convention Bureau Showcase, Helsinki 26.-27.6.2008; alueelta 1 yritys - lisäksi Post tour Kuusamo Lapland -alueelle (5 pax)
- XV Ski & Board Salon, Moskova, 31.10.-2.11., alueelta 4 yritystä; Ruka/Pyhä, Salla matkailukeskukset

Vuosi 2009: osallistuminen yhteensä 20 kansainvälisille messuille/myyntipäiville.

- Meet Finland, Helsinki 14.1.; 5 yritystä
- Vakantiebeurs Utrecht, Hollanti 14.-18.2.; Sallan edustajat edustivat aluetta
- Fitur, Espanja 28.1.-2.1.; Tuija Sulkinoja
- FESPO Zürich, Sveitsi 29.1.-1.2.; alueelta 1 yritys
- Balttour, Riika, Latvia 6.-8.2.; alueelta 1 yritys
- Snowball Workshop 12.2.2009 Ruka; O. Saastamoinen, T. Sulkinoja ja K. Pitkänen ja 11 alueen yritystä
- Tourest, Tallinna, Viro 13.-15.2.; alueelta 1 yritys
- Bryssel Airlines Workshop 24.2.; Outi Saastamoinen

- Visit Finland workshop Intia (Mumbai, Delhi ja Bangalore) 1.-8.3.; alue-edustajana Juha Kuukasjärvi
- Moscow International MICE Forum Venäjä 17.3.; alueelta 1 yritys
- KLM Workshop Helsinki 7.4.; Tuija Sulkinoinen, Bart Braafhart
- Sales Workshop Hampuri & Frankfurt 28.-29.4.; Tuija Sulkinoinen
- Ruka/Kuusamo Lapland myynti-tilaisuus Tel Aviv Israel 13.5.; Tuija Sulkinoinen
- Kiova ja Moskova workshopit 19.-20.5.; alueelta 5 yritystä
- Visit Finland workshop Russia & Ukraine, Vuokatti 25.-27.5.; alueelta 4 yritystä
- IMEX Incentiivi-myyntipäivät Frankfurt, Saksa 26.-28.5.; alueelta 1 yritys ja Outi Saastamoinen
- Visit Finland Far East Asia Workshop, Kuopio 2.-5.6.2009; alueelta 1 yritys
- Wild Taiga workshop Kuhmo 13.6.; alueelta 5 yritystä
- Midnight Sun Workshop Levi 14.-15.6.; alueelta 8 yritystä
- Koli Workshop 15.9.; alueelta 6 yritys-/alue-edustajaa
- Look at Finland Workshop, Tornio 18.-20.10.; alueelta 5 yritystä
- Metro Ski and Snowboard Show Lontoo 21- 25.10.; 2 yritystä ja O. Saastamoinen/alue-edustaja
- Ski Salon Pietari 24- 25.10.; E. Enkkelä
- Ski Board & Salon, Moskova 30.10-1.11.; alueelta 4 yritystä, Ruka/ Pyhä ja Salla matkailukeskukset
- Madrid Workshop Espanja 5.11.2009; alueelta 2 yritystä ja T. Sulkinoinen/alue-edustaja
- Inghams Discovery Day 14.11.2009; alueelta 1 yritys
- EIBTM 1.-3.12.2009; Barcelona, alueelta vientirenkkaan edustaja, joka toimi myös alue-edustajana

Vuosi 2010: osallistuminen yhteensä 19 kansainvälisille messuille/myyntipäiville.

- Meet Finland, Helsinki 20.1.; 2 alue- ja 13 yritys-edustajaa
- Estonia/Finland/Iceland workshop, Lontoo 10.2.; alueelta 2 yritystä
- Visit Finland workshopit Intia 2.-3.3.; alueelta 1 yritys, joka samalla alue-edustaja
- ITB Berlin, Saksa 10.-12.3.; alueelta 1 yritys
- Visit Finland workshop, Saariselkä, 12. - 14.4.; 5 yritys-edustajaa
- Suomi-Venäjä Matkailu -meeting (goSaimaa ja airBaltic Workshop), Lappeenranta 27.5.2010; 4 yritys-edustajaa ja alue-edustaja O. Saastamoinen
- Look at Finland Tahko Midnight Sun Workshop 14.-16.6.2010; 3 yritys-edustajaa
- TourNatur Düsseldorf, Saksa 3.-5.9.2010; J. Sirkiä alue-edustaja
- Ascent Roadshow, Pietari Nizhny Novgorod Kazan, Venäjä 27.-30.9. E.Enkkelä, 2 yritys-ed. & Joulupukki
- Pays Nordiques workshop, Pariisi 12.10., T. Sulkinoinen alue-edustajana ja 1 yritys-edustaja
- Milano workshop, Milano 13.10., T. Sulkinoinen alue-edustajana
- MetroSnow messut, Lontoo 20.-25.10. P. Aspholm-Heimonen alue-edustajana
- Ski & Board Salon Moskova 29.-31.10.; Ruka, Pyhä, Salla, Iso-Syöte & 1 yritys-edustaja
- Espanja workshopit Madrid ja Barcelona 3.-4.11. T. Sulkinoinen ja 4 yritys-edustajaa
- Autumn Travel Fair 17.-18.11., Puola; M. Kozmic NORD -Arctic Circle Office alue-edustajana
- airBaltic workshop, Minsk, Valko-Venäjä 23.11.; E. Enkkelä, 3 yritys-edustajaa ja Joulupukki
- airBaltic workshop Kiova, Ukraina 16.-17.12.; 3 yritys-edustajaa ja Joulupukki
- Warsaw Travel Fairs 24-25.11., Puola; M. Kozmic NORD -Arctic Circle Office alue-edustajana
- Turkish Airlines workshop, Rovaniemi 30.11.; J. Sirkiä/St Lapland alue-edustajana

Yritysten vientiosaamisen kehittämiseksi sekä markkinoinnin ja myynnin aktivoimiseksi hanke on antanut tukea alueen yritysten osallistumiseen kansainvälisiin markkinointi- ja myyntitilaisuuksiin. Tuen suuruus on ollut maksimissaan 50 % tapahtuman osallistumismaksusta: vuosina 2008 ja 2009 kv-hanke tuki vain Pohjois-Pohjanmaan alueen yrityksiä, ja vuonna 2010 rahoittajan uuden ohjeistuksen mukaisesti sekä Pohjois-Pohjanmaan että Lapin alueen yrityksiä.

Osallistumismaksujen tukeminen kuuluu de Minimis-tuen piiriin, josta on tehty erillinen laskelma (sis. osallistumismaksujen lisäksi mm. sähköinen pilotointi ja Ice Driving tuotemateriaali -toimenpiteet). Kansainvälistymishankkeen aikana on tuettu yhteensä 26 yritystä, summa yhteensä 60.725,90 euroa (alv 0 %).

Vuosittaiset de Minimis -tuet:

v. 2008: 7.957,40 eur: 7 toimenpidettä, tukitapahtumia 15

v. 2009: 30.507,56 eur: 16 eri toimenpidettä, tukitapahtumia 48

v. 2010: 22.260,94 eur: 14 eri toimenpidettä, tukitapahtumia 26

Yhteensä 37 toimenpidettä ja tukitapahtumia yhteensä 89 kpl.

Kansainvälinen yhteistyö:

Markkinointiyhteistyö matkanjärjestäjien ja muiden partnereiden kanssa

Matkanjärjestäjien kanssa solmittiin vuosina 2008-2010 yhteensä 15 markkinointiyhteistyösopimusta. Tärkeimmät niistä käsittivät suorien kansainvälisten charterlomalentojen käynnistämisen tai lisäämisen kohdemarkkinoilta. Sopimuksilla tavoiteltiin pitkäjänteistä, useamman vuoden kestävästä yhteistyötä.

Parhaimmin onnistuttiin Benelux-markkinoilla, jossa alueen pitkäaikaisen yhteistyökumppanin Voigt Travel B.V. kanssa solmittiin markkinointiyhteistyösopimus kesäkausille 2008 ja 2009 sekä kaikille kolmelle talvikaudelle. Suoria lomalentoja tuli talvisin paitsi Amsterdamista, Hollannista myös Brysselistä, Belgiasta ja uusi yhteistyöavaus ja markkinointiponnistelut tehtiin talvikaudeksi 2010-2011 Saksassa pääyhteistyökumppanin Fintouring GmbH:n kanssa. Tavoitteena oli, että Brysselin lento tekisi välilaskun Saksan Düsseldorfiin matkallaan Kuusamoon. Valitettavasti koko Bryssel-Düsseldorf lentosarja jouduttiin perumaan vähäisen kysynnän vuoksi.

Talvikaudella 2008-2009 toteutettiin online-markkinointiyhteistyökampanja hollantilaisen Büro Scandinavian kanssa.

Iso-Britannian markkinoilla hyvä yhteistyö kahden hiihtomatkanjärjestäjän Inghamsin ja TUI UK:n kanssa jatkui lähes normaalina vielä talvikauden 2008-2009. Maailmanlaajuinen talouskriisi vaikutti kuitenkin voimakkaasti Iso-Britannian markkinoilla ja TUI UK ilmoitti huhtikuussa 2009 lopettavansa Suomi-talvilomatuotannon kokonaan. Inghamsin kanssa tehtiin vielä markkinointiyhteistyösopimus talvikaudelle 2009-2010, mutta myös Inghams lopetti charterlennot Kuusamo Lapland -alueelle tuohon kauteen. Iso-

Britannian markkinoilla tehtiin markkinointiyhteistyötä myös erikoismatkanjärjestäjä Activities Abroadin kanssa talvikaudella 2009-2010, johon osallistuivat myös Mek/Finpro Lontoo ja Lapin Markkinointi Oy. Matkanjärjestäjien toiveesta toteutettiin Iso-Britannian markkinoilla laaja talven 2009-2010 myyntiä tukeva, kuluttajille suunnattu Winter Wonderland- markkinointikampanja, johon osallistuivat Matkailun edistämiskeskus, Lapin Markkinointi Oy, Levi, Ylläs ja Kuusamo Lapland -hanke.

Lentoyhteyksien kehittämishankkeen ja kansainvälistymishankkeen yhteistyön tuloksena solmittiin kaksi 3-vuotista yhteistyösopimusta charterlentojen käynnistämiseksi Venäjältä. Markkinointiyhteistyösopimus Neva Travel Companyn kanssa sisälsi suorien talvilomalentojen käynnistämisen Pietarista ja sopimus Ascent Travelin kanssa vastaavasti charterlennot Moskovasta talvikaudella 2009-2010. Näiden sopimusten tavoitteena oli myös laajentaa venäläisten matkustusta joulun sesongista maaliskuulle.

Kesällä 2010 Ascent Travelin omistaja sveitsiläinen Hotelplan osti kokeneen Suomi-matkanjärjestäjä Rostravelin, joka on vuosia lennättänyt talvisin venäläisiä Leville. Tämän "fusion" tuloksena solmittiin markkinointiyhteistyösopimus Ascent Travelin, Matkailun edistämiskeskuksen, Levi Travel Ltd:n ja Naturpolis Oy/ Kuusamo Lapland -hankkeen kesken talvikauden 2010-2011 markkinoinnista tavoitteena lisätä venäläisten matkailua, paitsi suorilla lennoilla Moskovasta myös hyödyntäen hyviä reittilento- ja junayhteyksiä Pietarista (uusi Allegro-juna), Ekaterinburgista, Kazanista ja Nizhniy Novgorodista ensi vaiheessa Rukalle ja Leville.

Venäjällä on tehty yhteistyötä vuosina 2009 ja 2010 myös Tourbureau Moskovon kanssa.

Muita pienempiä markkinointiyhteistyökampanjoita toteutettiin Israelissa keväällä 2009 Ofakim Travels & Toursin, Lapland Incoming Oyn ja Restelin Hotels'in kanssa sekä Italiassa syksyllä 2010 matkanjärjestäjä Nuna Travelin kanssa.

Loka-marraskuussa 2008 toteutettiin mittava Lappia ja Helsinkiä edullisin lentohinnoin markkinoiva kuluttajakampanja Euroopassa yhteistyössä Finnairin, Matkailun edistämiskeskuksen ja Lapin Markkinointi Oy:n kanssa.

Kuusamo Lapland -matkailun kansainvälistymishanke osallistui yhdessä Matkailun edistämiskeskuksen ja Kainuun kanssa vuosina 2008-2010 toteutettuun Wild Wonders of Europe -projektiin, joka oli suurin koskaan toteutettu luontovalokuvausprojekti Euroopassa. Kuvausprojektin aikana Kuusamossa ja Kainuussa vieraili tunnettuja luontovalokuvaajia sekä talvella että kesäaikaan. Alueemme sai projektin kautta paitsi paljon julkisuutta myös kuvia alueen omaan markkinointikäyttöön täysin käyttöoikeuksin. (www.wild-wonders.com)

Yritysrypäskohtaiset kehittämistoimenpiteet:

Lumirakentaminen - lumi design

Lumirakentaminen ja lumi design -yritysrypäshanke käynnistettiin 2007 ja hankesuunnitelma päivitettiin vuosille 2008-2010 ja toteutettiin osana kansainvälistymishanketta. Tärkeimpänä tavoitteena oli synnyttää lumirakentamisen ja lumeen liittyvän tuotekehityksen avulla merkittävä matkailumyynnin lisäys Kuusamo

Lapland -alueella vuoteen 2010 mennessä ja vahvistaa alueen mielikuvaa houkuttelevana matkailukohteena. Toisena tavoitteena oli, että hankkeen aikana alueelle syntyy vähintään yksi tuotanto-organisaatio, joka erikoistuu lumirakentamiseen.

Lumiosioon osallistui aktiivisesti 5-8 yritystä. Tärkeimmät toimenpiteet lumiosiossa olivat asiantuntijatiedon hankkiminen ja välitys rakentamiseen ja lumiteema-tuotekehitykseen liittyen, lumiraken-teiden toteuttaminen kaikissa Kuusamo Lapland -alueen kunnissa ja "Aurora Lapland" -konseptin mukaisen designin huomioiminen rakenteiden kuten lumi-iglujen ja -ravintoloiden muotoiluissa ja sisustamisessa. Naturpolis Oy, Kuusamon seurakunta, Kuusamon kaupunki, kv-hanke ja Matkailun edistämiskeskus rahoittivat yhdessä ski in -lumikappelin Rukalle. Lumikappeli toimi ekumeenisena hiljentymispaikkana ja sen avulla markkinoitiin aluetta mm. Rukalla 11.-13.2.2009 järjestetyssä kansainvälisessä Snowball -myyntitapahtumassa.

Yrittäjien toivomuksesta toteutettiin 24.-25.2.2010 opinto- ja benchmarking -matka Suomen ja Ruotsin Lapin merkittävimpiin jää- ja lumirakentamiskohteisiin; matkasta lisää Opintomatkat -kohdassa.

Kuusamo Lapland Ice Driving markkinointiyhteistyö Espanjassa

Kuusamo Lapland matkailun kansainvälistymishankkeessa syntyi tuotekehittelyn ja paketoinnin tuloksena neljän yrityksen ja heidän verkostoyritystensä kanssa yhdessä toteutettava erikoistuote Kuusamo Lapland Ice Driving. Mukana yhteistyössä ovat Juha Kankkunen Driving Academy, Rukan Salonki, Chalet Ruka Peak ja Rukapalvelu. Tuotetta on tarkoitus markkinoida ja myydä tarkoin valituille kohderyhmille ja ensimmäiseksi markkina-alueeksi valittiin Espanja. Palveluista tehtiin markkinoinnin ja myynnin tueksi esite espanjan ja englannin kielillä. Ice Driving -tuotteesta vastaa Juha Kankkunen Driving Academy, majoituksesta, ruokailuista ja elämyksistä lumi- ja jääravintoloissa vastaavat Rukan Salonki ja Chalet Ruka Peak. Rukapalvelu Oy toteuttaa aktiviteetit ja toimii DMC:n roolissa eli yhteisenä myyntikanavana. Markkinointi Espanjassa toteutettiin ostopalveluna Finpro Espanjan asiantuntija Sami Auvisen toimesta ja johdolla. Toimeksiannon tavoitteena oli löytää Ice Driving -tuotteelle parhaiten sopivat kumppanit, jotka toimivat aktiivisina myyjinä sekä kerätä palautetta tuotteen kehittämiseksi soveltuvaksi juuri Espanjan markkinoille. Analyysin tuloksena valittiin tarkemmaksi kohderyhmäksi 20 yritystä, joista 16 tehtiin ennakkoon sovittu yrityskäynti. Tuote kiinnosti ja sai hyvää palautetta yrityk-sissä. Käyntien tuloksena löytyi 3 erittäin hyvää potentiaalista partneria ja lisäksi 10 partneriehdokasta, joihin tulee olla aktiivisesti ja säännöllisesti yhteydessä myynnin toteutumiseksi.

Login-online pilotointi -yritysryhmähanke

Login -online toteutuksessa oli kysymys pilottirytyksenä toimineen Ruka Salongin omistaman online-myyntisivuston laajentamisesta toiminnolla, joka mahdollisti kansainvälisten matkanjärjestäjien kirjautumisen online-myyntisivustolle ja tekemään sitä kautta omat varauksensa sivustolla oleviin tuotteisiin. Toiminto tehostaa ja nopeuttaa matkanjärjestäjien ja yrityksen välistä kaupankäyntiä. Laajennusosio toteutettiin siten, että yritys antoi käyttäjätunnukset ja salasanat valitsemilleen matkanjärjestäjille. Laajennusosion toiminnot: (1) Matkanjärjestäjärekisterin ylläpito, (2) Sisäänkirjautumistoiminto (suojattu yhteys), (3) Käyttäjätunnusten hallinta, (4) Maksutapojen hallinta (alv:n käsittely ulkomaisten matkanjärjestäjien tapauksessa), (5) Varausvahvistusten ja Voucherien hallinta, (6) Sopimuksiin liittyvien komissioiden hallinta, (7) Myyntien tilastointi matkanjärjestäjäkohtaisesti ja (8) Varausten vahvistaminen

yrittäjien varausjärjestelmään.

Pilottiyritys teki merkittävän kehittäjä- ja testaustyön valitsemiensa matkanjärjestäjien ja asiantuntijana toimineen ohjelmistotalo Sportum Oy:n kanssa. Rukan Salongilla on yhteensä 7 matkanjärjestäjää, jotka ovat liittyneet järjestelmään omilla tunnuksillaan. Login -online-pilotoinnin rahoitukseen osallistuivat myös Lomakeskus Himmerki/Hotelli Kirikeskus ja Ollilan Lomamajat, joissa saman laajennustoiminnon yrityskohtainen toteutus on myös käynnistetty. Pilotointityön tulokset esiteltiin myös muille sähköisen kansainvälisen kaupan kehittämisestä kiinnostuneille yrityksille.

Muut kehittämistoimenpiteet:

Kansainväliset tapahtumat:

Iceman Kuusamo Lapland ja Free Style World Cup Opening

Hankkeen tavoitteena oli yhden uuden kansainvälisen tapahtuman syntyminen alueelle. Toimenpiteissä huomioitiin sekä jo olemassa olevat tapahtumat kuten vuosittain marraskuussa toteutettava Nordic Opening World Cup -avaustapahtuma että osallistuttiin uusien kansainvälisten tapahtumien Iceman Kuusamo Lapland -voimamieskilpailun ja Free Style World Cup -kisojen kansainvälisen TV-levityksen kustannuksiin sekä tuomalla kilpailuihin media- ja matkanjärjestäjävieraita.

Iceman Kuusamo Lapland -tapahtuma toteutettiin ensimmäisen kerran maaliskuussa 2010 yksipäiväisenä ja maaliskuussa 2011 se toteutetaan kaksipäiväisenä tapahtumana.

Tapahtumasta kuvattiin 60 minuutin tv-ohjelma, joka näkyi Suomessa MTV3:lla (2 kertaa) ja MTV3 Maxilla. Ohjelma on ollut kansainvälisessä levityksessä seuraavilla kanavilla: Eurosport 1 ja 2 (näkyvyys kaikkialla muualla, paitsi Pohjois-Amerikassa), RTL7 Hollanti, RTS 1 Serbia, NOVA TV/KANAL 3/RING TV Bulgaria, TV LNT Latvia, LTV ja TV3 Liettua, SPORT 2 Unkari, TELESPORT Romania, TV 3 Espanja, CHANNEL 1+1 Ukraina, Russian TV Channel Sport ja Al Jazeera (Dubai, johtava arabiankielinen kanava). Suomessa ohjelman näki 210.000 katsojaa ja kokonaiskatsojamääräksi arvioidaan 900 miljoonaa katsojaa.

Naturpolis Oy:llä on 3-vuotinen sopimus Iceman -tapahtuman järjestämisestä ja tavoitteena on saada siitä pysyvä tapahtuma Kuusamo Lapland -alueelle.

FIS Freestyle World Cup avauskisat onnistuttiin saamaan Suomeen ja Rukalle joulukuun alkuun 2010. Matkailun kansainvälistymishanke osallistui tapahtuman osalta kilpailuista lähetettyjen TV-ohjelmien kansainvälisen jakelun kustannuksiin. Maailmancupin avauskilpailun merkitys alueen matkailuelinkeinolle on suuri. Kisojen myötä harjoittelijoita viipyy alueella marraskuun puolivälistä aina kisoihin asti joulukuun puoliväliin sekä hyvin hoidettuna on mahdollista houkutella harjoitteluryhmiä kisakauden jälkeen huhtikuussa alueelle. Rukalla on viime vuosina panostettu suorituspaikkoihin ja kansainväliset kilpailut kauden alussa ovat positiivinen viesti alueen toimivista palveluista. Kansainväliset kilpailut antaa myös mahdollisuuden kasvattaa matkailutuloa huomattavasti freestyle- ja alppihiihtojoukkueiden osalta. Kilpailut nähtiin Tv:ssä ainakin 30 maassa ja 59 kanavalla.

Kilpailujärjestelyt onnistuivat hyvin, minkä ansiosta FIS ja järjestävät osapuolet Ski Sport Finland ja

Rukakeskus Oy ovat solmineet sopimuksen Free Style World Cup Openingin järjestämisestä Rukalla seuraavien 6 vuoden ajan.

Opintomatkat:

Projektin aikana toteutettiin kolme Kuusamo Lapland alueen sisäistä tutustumismatkaa hankeyritysten henkilöstölle ja kolme opinto- ja tutustumismatkaa ulkomaille.

Alueen sisäisten tutustumismatkojen tavoitteena oli tutustua eri keskusten ja yritysten palveluihin ja henkilöstöön sekä lisätä yritysten keskinäistä verkostoitumista ja yhteistyötä. Opinto- ja verkostoitumismatka Sallaan toteutettiin 10.9.2009, osallistujia hankehenkilöstön lisäksi 12, Syötteelle ja Taivalkoskelle 15.9.2009, osallistujia 14 ja Rukalle 6.5.2010, osallistujia 13 henkilöä.

Opinto-, benchmarking- ja markkinointimatka Intiaan Mumbaihin 8.-12.11.2008.

Matkan tavoitteena oli tutustua intialaiseen kulttuuriin ja valmistautua näin palvelemaan Kuusamo Lapland -alueelle tulevia intialaisia matkailijoita oikealla tavalla. Kuusamo Lapland -aluetta on markkinoitu Intiassa jo muutaman vuoden ajan ja alueella on vierailut sekä matkanjärjestäjiä että lehdistöä Intiasta. Finnairin lisättyä suoria lentoja Intiaan oli tavoitteena yhteistyön lisääminen Finnairin kanssa, uusien matkanjärjestäjien tapaaminen ja olemassa olevista asiakkuuksista huolehtiminen.

Kuusamo Lapland tekee yhteistyötä Pohjois-Suomen elokuvakomission eli NFFC:n kanssa. NFFC:n tarkoituksena on yhdistää tätä kautta intialaiset elokuvan tuottajat ja alueemme matkailuyrittäjät. Sen vuoksi ohjelmassa myös tutustumista Bollywood-filmituotantoon, joka on matkailuyrittäjille uusi markkinointi- ja myyntikanava.

Kuusamo Lapland järjesti vierailun aikana oman workshopin matkanjärjestäjille Mumbaissa, johon osallistui 69 matkatoimistojen edustaja.

Matkalla oli mukana yhteensä 16 henkilöä: 10 yrityksen edustajaa/omistajaa Kuusamo Lapland alueelta, Pohjois-Suomen elokuvakomission NFFC:n edustaja Pauliina Eronen ja Kuusamo Lapland -kv-projektin alue-edustajana ja matkanjohtajana toimi vientikoordinaattori Tuija Sulkinoja.

Kuusamo Lapland alueen yritysten edustajat olivat tyytyväisiä matkan antiin, he pääsivät itse tapaamaan matkanjärjestäjiä ja saivat kosketuksen paikalliseen kulttuuriin, erityisesti ruokakulttuuriin.

Matkanjärjestäjiltä he saivat uutta tietoa, mitä tuotteita kannattaa markkinoida ja myydä Intian markkinoilla, milloin, kenelle ja mihin hintaan.

Lumi- ja jäärakentamisen opintomatka 24.-25.2.2010

Yrittäjien toivomuksesta toteutettiin 24.-25.2.2010 opinto- ja benchmarking -matka Suomen ja Ruotsin Lapin merkittävimpiin jää- ja lumirakentamiskohteisiin. Matkalle osallistui 15 yritysten edustajaa ja tutustumiskohteita olivat Kemin Lumilinna, Jukkasjärven Ice Hotel, Lainion Snow Village ja Hotelli Kakslauttasen lumihotelli ja -kappeli sekä lasikattoiglut. Yrittäjät olivat erittäin tyytyväisiä matkaan ja saivat uusia ideoita matkakohteista ja yhteistyöhön keskenään.

Opinto- ja markkinointimatka Pietariin 22.-25.10.2010

Venäjän markkinat ovat osoittautuneet erittäin tärkeiksi Kuusamo Lapland -alueelle. Venäjä on alueen

avainmarkkina ja suurin kansainvälinen lähtömaa yöpymisvuorokausilla ja rahankäytöllä mitattuna. Opintomatkatkohteeksi valittiin yhdessä yrittäjien kanssa Pietari, josta suuri osa matkailijoista saapuu alueelle omilla autoilla. Matkan tarkoituksena oli tutustua venäläiseen kulttuuriin, ruokaan, tapoihin ja venäläisten käyttämiin palveluihin. Tärkeänä osana matkaa olivat myös tapaamiset matkanjärjestäjien Ascent Travel ja Calypso World of Travel'in kanssa sekä tutustuminen Pietarin Ski Salon messuihin. Matkalle osallistui yhteensä 12 yritysten edustajaa sekä asiantuntijana Lentoyhteyksien kehittämis-hankkeen projektijohtaja Erkki Enkkelä ja matkanjohtajana kv-projektista Outi Saastamoinen. Matkan anti oli palautteen mukaan erinomainen. Ohjelmassa oli tutustumista monipuolisesti erilaisiin ruokapaikkoihin ja asiantuntijahaastattelu venäläisten tapaan viettää uuden vuoden juhlaa - tästä ryhmämme sai uusia ideoita tärkeän loma-ajankohdan kehittämiseen. Matkanjärjestäjätapaamisissa käytiin vielä syvällisesti läpi venäläisten loma-aikoja, lomaodotuksia ja -tottumuksia sekä mikä koetaan laadukkaaksi palveluksi, vieraanvaraisuudeksi ja mihin hintaan. Venäjän kielen merkitys palvelussa ja esitemateriaaleissa on tärkeää. Tilaisuuksista saatiin arvokasta tietoa markkinalähtöiseen tuotekehitykseen ja lupaus pitkäjänteiseltä yhteistyöstä matkanjärjestäjien kanssa.

6. JULKISUUS JA TIEDOTTAMINEN

Hankkeen tavoitteista, toimenpiteistä ja saavutuksista tiedotettiin yrityksille ja muille sidosryhmille mm. sähköpostilla ja paikallisten sanomalehtien välityksellä. Kansainvälisistä matkailuasioista ja hankkeesta kerrottiin myös Ruka-Kuusamo matkailuyhdistyksen jäsenistölle ja paikallislehdille kuukausittain menevässä tiedotteessa sekä Koillis-Suomen Aluekeskusohjelman ja Naturpolis Oy:n asiakastiedotteissa. Partnereille ja matkanjärjestäjille postitettiin Ruka Kuusamo News Winter in English ja in Russian sekä Summer -julkaisut. Matkanjärjestäjille ja mediavieraille esiteltiin vierailujen ja myyntipäivien yhteydessä alueen palveluja ja annettiin alueen esitemateriaalia sekä käyttäjätunnukset www.kuusamolapland.fi - ammattilaissivustolle.

Kuusamo Lapland -alueen ilmoitukset julkaisuissa

Kuusamo Lapland -alueen kiinnostavat kesän käyntikohteet esiteltiin vuosittain aukeamalla Ruka Kuusamo News in English -julkaisussa sekä alueen high light'it esiteltiin yhden sivun kokonaisuutena Ruka Kuusamo Winter 2008-2009 News in Russia ja Blue1 Dream- julkaisuissa.

Ruka Kuusamo News 2010-2011 in Russia, sisälsi 1/1-aluesivun ja kolme sivua esittelyä matkailukeskuksista Syöte, Kemijärvi:Suomu, Pyhä-Luosto ja Posio, yhden sivun kustakin.

Blue1 Dream -julkaisun Kuusamo Lapland -aluesivu oli luettavissa kaikilla lennolla 1.12.2008-1.3.2009 välisen ajan.

Yhteistyössä Aluekeskusohjelman kanssa päivitettiin koko aluetta koskeva Kuusamo Lapland/Farnorth - julkaisu, joka on suunnattu nimenomaan lehdistölle alueen elinkeinoista ja elämästä kertovaksi taustamateriaaliksi.

Comma Oy:n julkaisemassa Look at Finland kesälehdessä julkaistiin vuosina 2008 ja 2009 1/1-sivun Kuusamo Lapland -kiertomatkaesittely.

Keväällä 2009 julkaistiin yhteistyössä Finpro/Visit Finland Lontoon toimiston ja Juha Kankkunen Driving Academyn kanssa 1/1- sivun ilmoitus Formula One -aikakausilehdessä.

Kuusamo Lapland Power Point -esitykset

Aluetta esittelevä incentiivi power point -kuvaesitys teetettiin markkinoinnin ja myynnin tueksi: Ensimmäiset esitykset valmistuivat v. 2008 Düsseldorfin ja Hampurin workshoppeihin, minkä jälkeen esityksiä teetettiin myös Pariisiin ja Israelin toimenpiteisiin sekä Venäjälle ja Ukrainaan (Minsk, Moskova, Kiova). Kuvaesitykset lähetettiin kv-hankeyrityksille, jotka saattoivat itse muuttaa esityksiä omiin myyntitilaisuuksiin lisäämällä omia tuotteitaan ja muuttamalla tekstiä markkina- ja kohderyhmälähtöisesti. Kuvaesitys löytyy myös ruka.fi nettisivuilta.

El Blog de Finlandia

Kv-hanke tilasi Espanjan markkinoille blogikirjoitukset espanjalaiselta Iclicko-yritykseltä. Julián Amorrich kirjoitti vuoden 2010 loppuun mennessä 14 blogikirjoitusta espanjaksi Kuusamo Lapland alueen talvi- ja kesätuotteista sekä tapahtumista. Blogikirjoituksilla vahvistettiin matkanjärjestäjien markkinointiviestintää kuluttajaportaassa. RukaKuusamo, Iso-Syöte, Kemijärvi ja Salla julkaisivat blogin yhteyteen bannererit, joista oli linkki matkailukeskuksen omalle sivulle. Blogikirjoitukset julkaistiin osoitteessa www.elblogdefinlandia.com.

Kuvausprojektit

Yhteensä tiedossa 12 tv-/radio-ohjelmaa.

-Keväällä 2008 toteutettiin israelilaisen tv-yhtiö Ananey Productionsin kanssa filmaukset. Filmiä esitettiin Israelissa Good Life Travel Channel-kanavalla ja El Al -lennoilla.

-Maaliskuussa 2008 intialainen tv-juontaja Deepti Bhatnagar filmasi matkailuohjelmaansa 'Musafir Hoon Yaaron' materiaalia. Toimittaja vieraili alueella uudelleen heinäkuussa 2010.

-Maaliskuussa 2008 taiwanilainen Set TV filmasi materiaalia matkailuohjelmaan 'King of Adventure', jossa kuvattiin suomalaista elämänmenoa eri puolilla Suomea. Ohjelmalla n. 450 miljoonaa katsojaa.

-Kesällä 2008 toteutettiin Pitlane Oy:n toimesta 'Raid Lapland'- matkailuelokuva.

-Kesällä 2008 alueella vieraili intialainen Vishesh Films filmiryhmä kartoittamassa kuvauspaikkoja.

-Wild Wonders of Europe -kuvaukset toteutettiin alueella helmikuussa ja syyskuussa 2009.

-Marraskuussa kiinalainen CCTV6 tv-ryhmä filmasi alueella, ohjelmalla n. 850 miljoonaa katsojaa.

-Hollantilainen lentoyhtiö Transavia kuvasi Inflight Filmin alueella helmikuussa 2009. Kuusamo Lapland -aluetta esittelevää filmiä näytettiin Transavian lennoilla.

-Talvella 2008-2009 toteutettiin Rukalta Nine Months of Snow -pienoiselokuvan ja videoklippien tuotanto Flatlight Films'in toimesta. Filmin ensi-ilta oli marraskuussa 2009 ja se sai hyvää palautetta mm. Lontoon Metro Snow -messuilla.

-Nómadas en Kuusamo radio-ohjelma esitettiin Espanjassa 22.3.2009 Radio Nacional de España -kanavalla.

-Maaliskuussa 2009 belgialainen Vlaanderen Vakantieland TV-tuotantotalo kuvasi alueella.

-Keväällä 2010 hankkeen henkilöstö osallistui asiantuntijana, Oscar-ehdokkaanakin olleen Hollywood-ohjaajan Joe Wright'in jännityselokuvan 'Hanna' kuvausjärjestelyihin Kuusamossa. Elokuvan ensi-ilta on huhtikuussa 2011.

-Ranskalainen luontokuvaaja Marie-Hélène Baconnet kuvasi alueella syyskuussa 2010, ja kuvaukset jatkuvat edelleen talvella 2010-2011. 52-minuutin mittainen dokumenttifilmi esitetään France 5 -kanavalla ja myöhemmin maailmanlaajuisesti. Luonto-ohjelman aiheena ovat porot ja erityisesti ilmaston lämpenemisen vaikutukset porojen elämään ja poroelinkeinoon.

Matkailufoorumit, koulutustilaisuudet ja yrittäjätapaamiset

17.11.2010 järjestettiin päätösfoorumi Kuusamon lukion auditoriossa, jossa käytiin läpi kv-hankkeen tuloksia ja luotailtiin tulevaisuuden näkymiä. Foorum-osallistujia oli 67 henkeä.

Muut tapahtumat:

- 8.9.2008 Tapahtumat matkailun kasvun veturina Kuusamon lentokentän vaikutusalueella, Kuusamon Tropiikki (Alustajat: - Ville Skinnari, Koillis-Suomen aluekeskus ja Kari Miettunen, Naturpolis Oy)
- 11.9.2008 Brainstorming - Kuusamo Lapland - incentive-destinaationa (Alustaja Jukka-Paco Halonen, Viada Oy), 43 osallistujaa
- 11.-12.9.2008, Aurora Lapland yritysklinikat, asiantuntijana Pirjo Suhonen, 13 osallistujaa
- 20.5.2009 Communication Skills Course - matkailuyritysten palveluhenkilöstökoulutus, kouluttaja Duncan "Boo" Holmes (Speak the Speech Ltd)
- 10.6.2010 Voigt Travel: Kesätuoteseminaari (32 osallistujaa) ja Talvikauden 2009-2010 chartereiden markkinointi ja panostukset -neuvottelutilaisuus (19 osallistujaa), Sokos Hotel Kuusamo
- 4.9.2009 Informatiivinen matkailuaamupäivä, Rukan kokouskeskus (Petteri Lehtonen, Kuluttajavirasto - Valmismatkalaki ja Terhi Hook MEK, Outdoors Finland - Aktiviteettien kehittämisohjelma yrityksen kansainvälistymisen tukena)
- Voigt Travel -seminaarit partneriyrityksille 21.9.2009 ja 5.10.2009, Sokos Hotel Kuusamo: 2 eri ryhmää (7 & 6 yritystä)
- 21.10.2009 Neva Travel workshop, Sokos Hotel Kuusamo (3 yritystä, eivät vierailuohjelmassa)
- 10.-11.11.2009 Kemijärven tuotetyöpajat, Arctic Circle Hotel, Suomu (Tuija Sulkinoja kouluttajana)
- 15.1.2010 Neva Travel feedback-workshop, Rukan kokouskeskus (24 osallistujaa + 40 Neva Travel)
- 7.2.2010 Thomas Cook / Neckermann miniworkshop, HC Kuusamon Tropiikki (4 osallistujaa)
- 15.2.2010 Voigt Travel Brain Storming Session, Sokos Hotel Kuusamo (15 osallistujaa)
- 10.3.2010 Finpron vientirengastoiminta Infotilaisuus, Sokos Hotel Kuusamo (13 osallistujaa)
- 15.3.2010 Incentive työryhmä/Busineksen tulevaisuus (alustaja Tuija Sulkinoja)
- 17.9.2010 Multinational FAM-Tour (16 - 19.9.2010) workshop, Tilausravintola Huilinki (9 osallistujaa)

Näiden lisäksi kv-hankeyrityksille tiedotettiin muiden järjestäjien tilaisuuksista (mm. Ruka-Kuusamo matkailuyhdistys, Metsähallitus, KOKO-hanke, Lapin ja Pohjois-Pohjanmaan matkailu-seminaarit).

6.1 Projektin mahdollinen internet-osoite

Kv-hankkeen tuloksena otettiin käyttöön matkanjärjestäjien ja median käyttöön suunnattu

www.kuusamolapland.fi internet-osoite. Portaali sisältää tuoreimmat kansainväliset alue-esitteet pdf-muodossa, alueellisen kuvapankin, yrityskuvaukset ja kontaktitiedot sekä tuotepaketteja teemoittain. Portaalin tunnukset jaettiin vierailujen yhteydessä ja myyntitapahtumissa matkanjärjestäjille ja lehdistölle. Kuusamo Lapland-portaalinen mahdollinen liittyminen yhteiseen Lapland ja /tai Visit Finland-portaaliin ratkaistaan Lapland - North of Finland -imagomarkkinointihankkeen yhteydessä.

6.1 Projektin mahdollinen internet-osoite

Matkanjärjestäjien ja median käyttöön suunnattu www.kuusamolapland.fi

7. ONGELMAT JA SUOSITUKSET

Projekti käynnistettiin 1.1.2008, mutta rahoituspäätös ja kirjalliset ohjeistukset viivästyivät kesäkuuhun 2008, mikä aiheutti epävarmuutta ja varovaisuutta 1. vuosipuoliskon toimintaan. Lapin liitto ei edelleenkään halunnut lähteä rahoittamaan hanketta, mikä asetti läänin rajan eri puolilla olevat yritykset eriarvoiseen asemaan ja monimutkaisti toimintaa ja hallinnointia. Pohjois-Pohjanmaan liitto taas suhtautui hyvin joustavasti ja kannustavasti tähän yhteistyöhön.

Vuoden 2008 lopulla alkaneen maailmanlaajuisen talouskriisin vaikutukset näkyivät etenkin Iso-Britannian markkinoilla. TUI UK ilmoitti huhtikuussa 2009, että hiihtomatkatuotanto ja suorat charterlennot Suomeen eivät jatku talvikaudella 2009-2010, mikä merkitsi yli 5100 asiakkaan ja lähes

36 000 yöpymisvuorokauden menetystä Kuusamo Lapland -alueella. Syyskuussa 2009 myös ainoa Britannia Kuusamoon lentävä hiihtomatkaooperaattori Inghams oli aikeissa peruuttaa lentosarjan, mutta saimme nopeasti kerättyä sarjan lisämarkkinointiin n. 50 000 euron panostuksen yhdessä Mekin, Lapin Markkinoinnin ja yritysten/yhdistysten kanssa. Eri maiden matkanjärjestäjät olivat varovaisia uusien alueiden ja tuotteiden tuotantoon ottamisessa ja keskittyivät jo olemassa olevien, tunnettujen kohteiden myymiseen.

Hankkeessa reagoitiin nopeasti toimintaympäristön muutokseen mm. käynnistämällä huhtikuussa 2009 lentoyhteyksien kehittämishankkeen, johon onnistuttiin rekrytoimaan erittäin osaava ja Venäjän markkinoita tunteva asiantuntija Erkki Enkkelä.

Matkailun edistämiskeskuksen ulkomaan toimistojen lakkauttaminen vuonna 2008 ja budjetin lähes puolittuminen vaikeutti ja hidasti koko Suomen matkailuviennin kasvua.

Myös Lapin Markkinointi Oy:n toiminnan lopettaminen syksyllä 2010 aiheutti lisätyötä ja ongelmia etenkin matkanjärjestäjyhteistyön koordinoinnissa.

Lentoliikenteen lakot ja kevättalven 2010 Islannin tuhkapilvi näkyivät myös Kuusamo Lapland -alueen matkailun tilastoissa.

Kuusamo Lapland -alue on vielä kansainvälistymisen alussa. Yritysten aktiivisuus viennissä korostuu entisestään ja uusia yhteistyömuotoja tarvitaan sekä myyntitoiminnassa että tuotekehityksessä ja markkinoinnissa.

Alueellisen myyntiyhtiön perustamisesta on käyty neuvotteluja ja toimintamallin selvitystyö jatkuu.

Vuoden 2011 alussa tehtiin merkittävä yhteistyön avaus kun Kuusamo, Pudasjärvi ja Taivalkoski liittyivät yhteiseen Lapin liiton hallinnoimaan, 3-vuotiseen Lapland - North of Finland imagomarkkinointihankkeeseen, jonka budjetti on 1,933 333 miljoonaa euroa vuodessa.

8. PROJEKTIN TULOKSET

Lentoyhteyksien lisääminen

Projektin tavoitteena oli lentoyhteyksien lisääminen siten, että v. 2009-2010 toteutuisi

- 200 charterlentoa/talvikausi ja 4 reittilentoa/päivä (2008 päivitettyssä strategiassa, laajan yhteistyöalueen tavoite oli 160 charterlentoa v. 2010)

Suorat lomacharterit ja ympärivuotisuuden lisääminen

Yhtenä tavoitteena oli suorien lomachartereiden lisääminen ja kauden pidentäminen talvella (Venäjä, Iso-Britannia, Benelux, uudet kohdemaat) ja kesächartertuotannon käynnistäminen päämarkkinoilta v. 2009 ja yhteistyön kehittäminen Hollannin kesächartertuotannossa Rovaniemen kautta.

Kansainvälinen talouskriisi vaikutti matkailijavirtoihin ja talvilomachartertuotantoon etenkin Iso-Britannian, mutta myös muilla Euroopan markkinoilla ja se näkyi myös lisääntyvänä hintakilpailuna matkanjärjestäjien ja lentoyhtiöiden kesken.

Chartertuotanto Britanniasta lisääntyi talvikauteen 2007-2008 saakka, jolloin Kuusamo Lapland alueelle saapui yli 5000 lomailijaa joulun-maaliskuun aikana, 2-3 lentoa viikossa. Talvikauden 2009 toteutui vielä Inghamsin 11 lennon sarja, mutta TUI UK lopetti koko Suomi tuotannon keväällä 2009.

Voigt Travelin suorat lennot talvisin Hollannista jatkuivat koko hankekauden ajan. Uutena lähtömaana toteutui talvella 2009-2010 lennot Brysselistä Kuusamoon ja Amsterdamista Rovaniemelle, joka lisäsi myös matkailijoita hankealueelle. Vuonna 2010 käynnistyi yhteistyö Saksassa pääyhteistyökumppanina Fintouring GmbH tavoitteena lentää Brysselin talvilomalentosarja Düsseldorfin kautta Kuusamoon. Tämä sarja jouduttiin vähäisen kysynnän vuoksi kuitenkin peruuttamaan.

Voigt Travel toteutti kesällä 2008 11 suoran lennon sarjan Rovaniemen kentälle, josta matkailijat lähtivät vuokra-autolla toteuttamaan erilaisia kiertomatkaohjelmia, joista moni toteutui Kuusamo Lapland alueelle.

Valitettavasti kesächarterprojektin tulokset eivät olleet riittävät ja sitä ei jatkettu seuraavina kesinä.

Euroopan markkinoiden negatiivista kehitystä onnistuttiin jonkin verran korvaamaan Venäjältä tulevilla charter- ja automatkailijoilla. Venäjän ja Ukrainan tilauslennot ovat perinteisesti keskittyneet joulun ja etenkin tammikuulle. Lokakuussa 2009 solmittiin 3-vuotiset sopimukset markkinointiyhteistyöstä Neva Travel Companyn ja Ascent Travelin kanssa, joiden tavoitteena oli laajentaa tilauslentotuotantoa myös joulusesongin ulkopuolelle ja käynnistää Neva Travelin toimesta lennot Pietarista ja Ascent Travelin kanssa lennot Moskovasta Kuusamoon. Lentoja toteutettiin ensimmäisenä kautena huomattavasti tavoitetta vähemmän ja kaudelle 2010-2011 sopimusta jatkettiin enää Ascent Travelin kanssa ja Pietarin markkinoilta pyrittiin hyödyntämään airBalticin keväällä 2010 alkanutta lentoa Lappeenrannasta Kuusamoon ja kehittämään uutta nopeaa Allegro junayhteyttä Pietari-Helsinki-Kemijärvi.

Suoria charterlentoja on toteutunut Finavian tilastojen mukaan seuraavasti:

Talvi 2007-2008: yhteensä 134;

- Iso-Britannia 64, Alankomaat 15, Venäjä 18, Ukraina 10, Espanja 7, muut 20

Talvi 2008-2009: yhteensä 111

- Iso-Britannia 52, Alankomaat 15, Venäjä 12, Ukraina 15, Espanja 1, muut 16

Talvi 2009-2010: yhteensä 63

- Iso-Britannia 13, Alankomaat+Belgia 22, Venäjä 17, Ukraina 7, Espanja 1, muut 3

Kasvu jatkui hyvänä vuoteen 2008 saakka, jonka jälkeen tilauslentojen määrä on laskenut emmekä ole päässeet tavoitteeseen 200 lentoa/vuosi.

Reittilentojen lisääminen

Vuoteen 2008 saakka Kuusamon kentälle lensi päivittäin vain Finnair.

Blue1 käynnisti lennot Kuusamon kentälle helmikuussa 2008, lentäen 2 viikkovuoroa huhtikuun puoliväliin saakka ja seuraavana talvena lennot käynnistyivät joulukuussa ja jatkuivat maaliskuun lopulle 3:lla viikkovuorolla. Talvikaudella 2010-2011 Blue1 lisäsi vuoroja niin, että tällä talvikaudella lentoja on joka päivä.

AirBaltic käynnisti 31. maaliskuuta 2010 lennot Kuusamoon. Lento toteutettiin jatkolentona vuorolle Riika-Lappeenranta. Lentovuoroja oli 3 viikossa ja ne mahdollistivat edulliset yhteydet Keski-Euroopasta Kuusamoon. Kesän jälkeen lennoissa oli tauko ja ne jatkuivat taas joulukuussa 2010, mutta yhteys loppui kannattamattomana tammikuussa 2011.

Lokakuussa 2010 varmistui, että Finncomm Airlines lentää Tampereelta Kuusamoon 21.2.-25.4.2011 välisen ajan ja lentopäivät ovat maanantai ja perjantai.

Tavoitteena oli saada Kuusamon kentälle 4 reittilentoa /päivä. Talvikaudella sesonkiaikaan tämä toteutuikin, mutta kesäkauden lennoissa on tapahtunut jopa vähennystä ja kaikkina päivinä lentoja Kuusamoon ei ole ollut.

Lentoliikenteen kehitys Kuusamon kentälle:

2008: yhteensä 102 736 matkustajaa, kotimaa 78 546, kansainvälinen 24 190

2009: yhteensä 94 035 matkustajaa, kotimaa 75 214, kansainvälinen 18 821

2010: yhteensä 82 411 matkustajaa, kotimaa 70 252, kansainvälinen 12 159

Kansainvälisten yöpymisvuorokausien kasvu

Tavoitteena oli kansainvälisten yöpymisten kasvu keskimäärin 8% vuodessa, 136 000 vuorokauteen vuonna 2010. (Päivitetystä strategiassa, laajan yhteistyöalueen tavoite oli 202 000 vrk v. 2010)

Kansainväliset yöpymisvuorokaudet ovat kehittyneet seuraavasti:

2008: yhteensä 151 247 vrk, + 4,9 %, josta

- Iso-Britannia 45 281, Venäjä&Ukraina 36 798, Benelux 30 122, Saksa&Sveitsi 15 247 vrk

2009: yhteensä 138 810 vrk, - 8,2 %, josta

- Iso-Britannia 29 303, Venäjä&Ukraina 42 248, Benelux 25 697, Saksa&Sveitsi 15 691 vrk

2010: yhteensä 128 034 vrk, - 8,2 %, josta

- Iso-Britannia 10 895, Venäjä&Ukraina 46 559, Benelux 25 079, Saksa&Sveitsi 18 175 vrk

Talvikuukausien osuus kansainvälisistä yöpymisistä v. 2010 oli 78% . Talvella Venäjä+Ukraina sekä Benelux muodostavat yli 50% kaikista kv-yöpymisistä, kesällä vastaavasti isoimmat lähtömaat ovat Saksa+Sveitsi ja Benelux-maat.

Matkanjärjestäjäyhteistyö

Matkailuhankkeen hankesuunnitelmassa oli tavoitteena saada vähintään 10 uutta matkanjärjestäjää/vuosi ottamaan alueen tuotteita tuotantoonsa.

Keväällä 2010 toteutettiin hankeyrityksille kysely, jonka pääkohdat olivat matkanjärjestäjäyhteistyön nykytilanne, vuosina 2008-2010 syntynyt matkanjärjestäjäyhteistyö, markkina-alueiden merkitys alueelle ja yritykselle ja matkailun kansainvälistymishanketoiminnan arviointi. Kysely lähetettiin 51 vastaajalle ja vastaukset saatiin 32 yritykseltä; 23 vastasi kaikkiin kysymyksiin, 9 vastasi osaan kysymyksistä.

Kuusamo Lapland -alueen matkailuyritysten tuotteita on tällä hetkellä myynnissä ainakin 70 eri matkanjärjestäjällä: Venäjä/Ukraina/CIS-maat/Baltian maat 24, Benelux-maat 12, Iso-Britannia 6, Saksa/Sveitsi 21 ja Etelä-Eurooppa 7 kpl.

Kyselyn mukaan 63 matkanjärjestäjää on ottanut uutena toimijana yritysten tuotteita tuotantoonsa ja/tai aikaisemmin yrityksen kanssa yhteistyötä tehnyt ulkomainen matkanjärjestäjä on laajentanut tuotantoaan. Tarkennuskysymyksessä on mainittu matkanjärjestäjiä nimellä mainiten 29 kpl.

Kyselyn mukaan hankkeen tavoite on toteutunut.

Aasian markkinoilla tehtiin tunnusteluja Intiaan ja Kiinaan. Tavoitteena oli Kuusamo Lapland alueen pääsy 5 suurimman vapaa-ajan matkanjärjestäjän tuotantoon Intiassa v. 2009. Tavoitteeseen ei päästy vaikka tuotteita saatiinkin myyntiin. Yhteisissä toimenpiteissä keskityttiin strategian mukaisiin kolmeen päämarkkina-alueeseen, mutta markkinatietoa Aasian maista saatiin tulevaisuutta varten.

Matkanjärjestäjäkontaktit

- Kv-hankkeen päättyessä on yhdessä Excel-tiedostossa koottuna 1.230 matkanjärjestäjän yhteystiedot. Päivitetty kontaktilistaus on lähetetty hankkeen aikana hankeyrityksille 2 x vuodessa. Koosteessa on mainittu matkanjärjestäjän edustajan yhteystiedot, tilaisuus jossa kontaktitieto on saatu (vierailu / workshop / messu) ja kuka on kontaktin solminut (alue-edustaja, kv-hankkeen projektihenkilö). Koosteessa on lisäksi merkitty erikseen alueella vierailleet n. 400 henkilöä - loput kontaktit on saatu kansainvälisillä myyntipäivillä tai messuilla.

- Matkanjärjestäjien lisäksi kv-hanke keräsi ulkomaisten ja kotimaisten lentoyhtiöiden edustajien ja Matkailun edistämiskeskuksen henkilöstön kontaktitietoja sekä mediakontakteja.

Tunnettuuden lisääminen - mediavierailut

- Projektin tavoitteena oli saada vuosittain vähintään 10 mediaryhmää alueelle.

Mediavierailuja toteutui yhteensä 66 eli keskimäärin 22 vierailua/vuosi, joissa oli mukana 493 henkilöä 20 eri maasta. Mediavierailujen tuloksena on kv-hankkeen seurannan mukaan julkaistu yhteensä n. 150 artikkelia (lehdet / Internet), ainakin 12 televisio-ohjelmaa / in flight filmiä sekä Iceman ja Free Style tapahtumien kansainväliset TV-lähetykset.

Lumirakentaminen

Lumiosion tavoitteena oli saada vuosittain lumirakenteita alueen joka kuntaan ja yhteensä vähintään 10 kohteeseen v. 2010.

Lumirakenteita, lähinnä igluja, ravintoloita ja veistoksia toteutettiin vuosi vuodelta enemmän.

Talvikaudelle 2010-2011 rakenteita on toteutettu 9 yrityksessä neljän Kuusamo Lapland -kunnan alueella eli lähes tavoitteen mukaisesti ja Kuusamoon perustettiin lumirakentamiseen erikoistuva yritys Ruka Chalet Oy.

Kuusamo Lapland -ammattilaisportaali

Tavoitteena oli että www.kuusamolapland.fi portaali on käytössä v. 2008 ja suosittu ja kattava ammattilaisen työväline 2010.

Portaali saatiin käyttöön suunnitellusti ja sitä markkinoitiin kaikissa ammattilaistapahtumissa sekä matkanjärjestäjä- ja mediavierailujen yhteydessä. Portaalin tekniikassa otettiin huomioon yhteensopivuus Matkailun edistämiskeskuksen www.visitfinland.com ja www.laplandfinland.com kanssa tavoitteena, että tiedot päivitetään vain yhteen paikkaan ja ne siirtyvät sähköisesti näihin laajempiin yhteistyöportaaleihin. Lapin Markkinointi Oyn lopetettua toimintansa Lappi-portaali siirtyi Lapin liiton hallintaan ja Kuusamo Lapland portaalin mahdollisuus liittyä Lappi-portaaliin ratkeaa tulevassa Lapland North of Finland hankeyhteistyössä.

Lapland portaalin mahdollisuus liittyä siihen ja/tai VisitFinland.com portaaliin ratkaistaan tulevassa Lapland North of Finland hankeyhteistyössä.

Tuotekehitys

Tavoitteena oli kehittää uusia alueellisia ja matkailukeskuskohtaisia tuotepaketteja uusille markkina-alueille, eri sesonkeihin, hiljaisille kausille ja vastaamaan teemapohjaista kysyntää.

Tuotekehitykseen liittyen järjestettiin useita tilaisuuksia, joista on mainittu aiemmin tässä raportissa. Parhaat palautteet saatiin matkanjärjestäjien kanssa järjestetyistä tuote- ja palvelun kehittämistilaisuuksista, alueellisista työpajoista ja opintomatkoilla saaduista markkina- ja teemakohtaisista lomaodotuksista. Kehittyminen lumirakentamisessa toi aivan uusia lumeen liittyä tuotteita myyntiin.

Yritysten yhteistyönä kehitettiin ja markkinoitiin uusia tuotteita kuten Ice Driving-incentiivituote ja St Lapland- vientirengasyhteistyössä syntyi aivan uusia tuotepaketteja kansainvälisille markkinoille.

Kansainväliset tapahtumat

Projektin tavoitteena oli, että alueelle on syntynyt ainakin yksi uusi kansainvälinen tapahtuma v. 2010.

Hanke oli mukana alusta asti kehittämässä ja toteuttamassa uutta kansainvälistä Iceman Kuusamo Lapland -tapahtumaa Naturpolis Oy:llä sopimus tapahtuman järjestämisessä Kuusamossa vuosina 2010-2012. Ski Sport Finland ja Rukakeskus Oy ovat solmineet sopimuksen Free Style World Cup Openingin

järjestämisestä Rukalla seuraavien 6 vuoden ajan.

Yrittäjät kokevat tärkeimpänä alueemme kotimaan ja kansainvälisen tunnettuuden lisääntymisen tapahtumista leviävien kansainvälisten lähetysten kautta.

Lappi-yhteistyö

Yhtenä tärkeänä tavoitteena oli Lappi-yhteistyön käynnistyminen ainakin imagomarkkinoinnin osalta v. 2009.

Kuusamo Lapland -alueen strategian tavoite yhteistyön alusta (vuodesta 2003) lähtien, on ollut liittoutua kansainvälisessä markkinoinnissa Lapin kanssa. Vuoden 2010 lopussa tehtiin merkittävä yhteistyöpäätös kun Kuusamo, Pudasjärvi ja Taivalkoski liittyivät yhteiseen Lapin liiton hallinnoimaan Lapland - North of Finland imagomarkkinointihankkeeseen. Hanke käynnistyy 1.1.2011 ja sen budjetti on 1,933 333 miljoonaa euroa vuodessa.

9. PROJEKTIN INNOVATIIVISUUS

Projekti on ollut edelläkävijä Itä-Lapin ja Koillismaan alueiden verkottumisessa, jonka tuloksena on syntynyt ainutlaatuinen, 7 kunnan elinkeinojen kehittämisen toiminta-alue. Uuden teknologian, etenkin sähköisten jakelu- ja myyntikanavien käyttöönoton edellytyksiä selvitetään. Yritysten yhteistyönä on jo syntynyt sähköisiä jakelukanavia kansainväliseen on line- myyntiin. Alueellinen, kansallinen ja kansainvälinen yhteistyö on aktiivista; uusia yhteistyömuotoja on toteutunut mm kansainvälisessä elokuvatuotannossa ja kansainvälisissä tapahtumissa.

10. PROJEKTIN TASA-ARVOVAIKUTUKSET

-

11. PROJEKTIN VAIKUTUKSET KESTÄVÄÄN KEHITYKSEEN

Projekti voimistaa aluetaloutta kehittyvän matkailuyhteistyön kautta. Projekti ja mukana olevat yritykset ja matkailuyhdistykset tekevät yhteistyötä mm. Metsähallituksen Kulmaprojektin kanssa, jonka tavoitteena oli tuotteistaa kulttuuriperintö osaksi laajempaa matkailutarjontaa ja siten vahvistaa Pohjois-Pohjanmaan matkailualueiden vetovoimaisuutta ja kilpailukykyä etenkin kansainvälisillä markkinoilla. Toinen yhteistyöhanke oli: Ilmastonmuutoksen vaikutusten arviointi ja matkailun sopeutuminen muutokseen kahdella pohjoissuomalaisella paikkakunnalla: ilmastonmuutoksen ekologiset, sosiaaliset ja terveysvaikutukset Kuusamossa ja Vuokatissa. (Thule Instituutti, Oulun yliopisto)

12. HYVÄT KÄYTÄNNÖT

Kuusamo Lapland -yhteistyö on ollut asiakaslähtöisenä ja hallinnolliset rajat ylittävää. Verkostoituminen on kehittynyt; on syntynyt uusi vientirengas, teema- ja markkinakohtaisia yhteistyöryhmiä sekä avaintoimijoiden keskinäinen yhteistoiminta ja luottamus on lisääntynyt. Muut matkailu- ja sitä tukevat hankkeet täydentävät toisiaan ja toimenpiteitä on voitu yhdessä toteuttaa paremmin, laajemmin ja kustannustehokkaammin. Pitkäaikaisten neuvottelujen tuloksena liittoutuminen Lapin kanssa toteutui.

13. TOIMINNAN JATKUVUUS

Yritysten kansainvälinen osaaminen on parantunut ja aktiivisuus lisääntynyt. Resurssit ovat valitettavasti niukentuneet talouskriisin aikana, mutta toisaalta yritykset ovat olleet valmiimpia liittoutumaan ja pysyviä yhteistyösuhteita on syntynyt yritysten kesken. Uuden toimintamallin rakentaminen alueyhteistyöhön Kuusamo Lapland -hankkeen yhteydessä viivästyi mm. Lapin Markkinointi Oy:n lopetettua toimintansa. Epävarmuus Mekin roolista ja Lappi-yhteistyön jatkosta vaikeutti toimintaa ja sen jatkosuunnittelua. Alueellinen markkinointiyhteistyö on nyt uudessa vaiheessa. Kuusamo, Pudasjärvi ja Taivalkoski liittyivät 3-vuotiseen koko Lapin kattavaan Lapland North of Finland imagomarkkinointihankkeeseen. Tässä yhteistyössä haetaan laajaa uutta toimintamallia Lapin kansainväliseen matkailumarkkinointiin. Yhteistyössä ovat kiinteästi mukana myös Matkailun edistämiskeskus ja Finavia - Lapland Airports.

Alueellinen Kuusamo Lapland- kv tiimi jatkaa toimintaansa ja Naturpolis Oy on 1.1.2011 käynnistänyt FIT-hankkeen (Future International Tourism), jonka tärkein toimenpide on vuodesta 2003 jatkuneen Kuusamo Lapland -yhteistyön saattaminen pysyvään juridiseen muotoon. Harkittavaksi jää yhteisen - Kuusamo Lapland ry:n (tai Oy:n) - perustaminen tai vaihtoehtoisesti pysyvän toiminnan organisoiminen Naturpolis Oy:n alle. Organisaatio vastaisi nykyisen Kuusamo Lapland -alueen matkailun edunvalvonnasta ja koordinoinnista sekä keskeisistä kehittämistehtävistä laaditun strategian mukaisesti. Organisaation perustaisivat alueen kunnat ja matkailuyhdistykset (ei yritykset). Toimialavastaava/kehitysjohtaja olisi yhdistyksen/yhtiön toimitusjohtaja.

14. PROJEKTIN RAHOITUS

Projektin rahoitus suunnitelman * mukaan:

Projektin toteutunut rahoitus:

EAKR- ja valtion rahoitus	900 000 €	56 %		786 709,32 €	60 %
Kuntien rahoitus	398 520 €	25 %		225 064,36 €	17 %
Muu julkinen rahoitus	0 €	0 %		0 €	0 %
Yksityinen rahoitus	301 480 €	19 %		301 480,00 €	23 %
Tulot	0 €	0 %		8 827,56 €	1 %
Rahoitus yhteensä	1 600 000 €	100 %		1 322 081,24 €	100 %

* Suunnitelma = viimeisin hyväksytty projektisuunnitelma

15. YHTEENVETO PROJEKTIN TOTEUTUKSESTA JA TULOKSISTA

Hankkeen tavoitteena oli Kuusamo Lapland - matkailualueen tunnettuuden ja saavutettavuuden parantaminen strategian mukaisilla kohdemarkkinoilla.

Projektiin osallistuivat Kuusamon, Posion, Taivalkosken, Sallan, Kemijärven/Pelkosenniemen ja Pudasjärven kunnat sekä 48-52 yritystä ja kuusi matkailuyhdistystä.

Tärkeimmät kansainväliset yhteistyökumppanit olivat matkanjärjestäjät ja valtakunnallisista Matkailun edistämiskeskus, Finnair, Blue1, Finncomm Airlines, Finavia, Lappi ja Kainuu.

Tavoitteet ja tulokset

1. Kansainvälisten yöpymisvuorokausien lisääminen 8 % /vuosi; v. 2010: 136 000 vrk

Kansainvälisten yöpymisvuorokausien kehitys:

2008: yht. 151 247 vrk, + 4,9 %

- Iso-Britannia 45 281, Venäjä&Ukraina 36 798, Benelux 30 122, Saksa&Sveitsi 15 247 vrk

2009: yht. 138 810 vrk, - 8,2 %

- Iso-Britannia 29 303, Venäjä&Ukraina 42 248, Benelux 25 697, Saksa&Sveitsi 15 691 vrk

2010: yht. 128 034 vrk, - 8,2 %

- Iso-Britannia 10 895, Venäjä&Ukraina 46 559, Benelux 25 079, Saksa&Sveitsi 18 175 vrk

Talvikuukausien osuus v. 2010 oli 78% .

2. Lentoyhteyksien lisääminen v. 2009-2010: 200 charterlentoa/talvi ja 4 reittilentoa/päivä.

Charterlentojen lisääminen talvella ja käynnistäminen kesällä.

Lentoliikenteen kehitys Kuusamon kentälle:

2008: yhteensä 102 736 matkustajaa, kotimaa 78 546, kansainvälinen 24 190

2009: yhteensä 94 035 matkustajaa, kotimaa 75 214, kansainvälinen 18 821

2010: yhteensä 82 411 matkustajaa, kotimaa 70 252, kansainvälinen 12 159

Charterlentojen kasvu jatkui hyvänä vuoden 2008 talouskriisiin asti, jonka jälkeen niiden määrä on laskenut ja tavoite 200 lentoa/vuosi ei ole toteutunut.

Reittilentojen tavoite (4 lentoa/päivä) toteutuu talvikaudella, mutta kesäkauden lennoissa on tapahtunut jopa vähennystä. Talvella 2010-2011 Kuusamoon lensi päivittäisin vuoroin Finnair ja Blue1 Helsingistä ja Finncomm 2 viikkovuorolla Tampereelta.

Matkanjärjestäjien kanssa solmittiin yhteensä 15 yhteistyösopimusta.

Parhaiten onnistuttiin Benelux-markkinoilla. Voigt Travel B.V. kanssa solmittiin sopimukset kesäkausille 2008 ja 2009 sekä kaikille kolmelle talvikaudelle. Suoria lomalentoja tuli talvisin Amsterdamista ja Brysselistä. Kesän charterlennot Amsterdamista Rovaniemelle toteutuivat vain v. 2009.

Chartertuotanto Britanniasta lisääntyi talvikauteen 2007-2008 saakka, jolloin Lontoosta ja Manchesteristä saapui yhteensä 2-3 suoraa lentoa viikossa, tuoden alueelle yli 5000 henkilöä viikon lomalle. Talvella 2009-2010 Inghams toteutti vielä 11 lennon sarjan, mutta TUI UK lopetti koko Suomi-tuotannon keväällä 2009. Venäjällä solmittiin kaksi 3-vuotista yhteistyösopimusta suorien lentojen käynnistämiseksi talvikaudella 2009-2010 Pietarista (Neva Travel) ja Moskovasta (Ascent Travel). Talvella 2010-2011 yhteistyö jatkui Ascent Travelin kanssa ja suoria lentoja toteutui Moskovasta.

3. Pääkohdemaista 10 mediaryhmää alueelle/vuosi ja 10 uutta matkanjärjestäjää/vuosi ottaa alueen palvelut myyntiin.

Mediavierailuja toteutui yhteensä 66 (493 henkilöä 20 eri maasta). Matkanjärjestäjä- ja matkatoimistovierailuja toteutui yhteensä 58 (654 henkilöä 24 eri maasta)

Kuusamo Lapland -alue oli edustettuna yhteensä 62 kansainvälisillä myyntipäivillä 15 eri maassa.

Yrityskyselyn mukaan 63 matkanjärjestäjää on ottanut uutena toimijana alueen tuotteita tuotantoonsa tai laajentanut tuotantoaan.

4. Lumiosion tavoitteena oli tuottaa lumirakenteita alueen joka kuntaan ja yhteensä vähintään 10 kohteeseen

v. 2010

Lumirakenteita; igluja, ravintoloita ja veistoksia toteutettiin talvikaudella 2010-2011 neljässä kunnassa ja 9 yrityksessä. Kuusamoon perustettiin lumirakentamiseen erikoistuva yritys Ruka Chalet Oy.

5. Kuusamo Lapland - sähköinen ammattilaisportaali

Hankkeen aikana avattiin matkanjärjestäjien ja median käyttöön www.kuusamolapland.fi -portaali, joka sisältää kansainväliset alue-esitteet, kuvapankin, yrityskuvaukset ja kontaktitiedot sekä tuotepaketteja teemoittain.

6. Alueellisia ja matkailukeskuskohtaisia lomapaketteja on kehitetty sekä kesä- että talvikaudelle eri teemoihin ja alueelle on syntynyt vähintään 1 uusi kansainvälinen tapahtuma.

Projektin aikana järjestettiin sekä alueellisia että matkanjärjestäjäkohtaisia tuotekehitystyöpajoja.

Kehittyminen lumirakentamisessa tuotti uusia lumeen liittyä tuotteita myyntiin.

Yritysten yhteistyönä syntyi Ice Driving-incentiivituote jota koemarkkinoitiin Espanjassa ja St Lapland - yhteistyössä kehitettiin maaseudulla sijaitsevien yritysten yhteisiä tuotepaketteja.

Uusi kansainvälinen Icedman Kuusamo Lapland -tapahtuma syntyi ja Naturpolis Oy:llä on sopimus tapahtuman järjestämisestä myös 2011-2012.

Rukalle saatiin sopimus Free Style World Cup Openingin järjestämisestä seuraavien 6 vuoden ajan.

7. Lappi-yhteistyö käynnistyy imagomarkkinoinnin osalta v 2009

Kuusamo, Pudasjärvi ja Taivalkoski liittyivät Lapland - North of Finland imagomarkkinointihankkeeseen v. 2011-2013.

16. AINEISTON SÄILYTYS

Missä säilytetään projektin toteutukseen liittyviä asiakirjoja, kuten kirjanpitoaineistoa, toiminnan tarkastuksen kannalta tarpeellisia asiakirjoja, tietoja toiminnasta ja osallistujista sekä ohjausryhmän pöytäkirjoja. Säilytyspaikan osoite tai yhteystiedot.

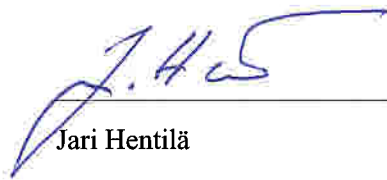
Koillis-Suomen kehittämissyhtiö Naturpolis Oy arkistoi hankkeidensa asiakirjat Kuusamon kaupungin arkistotiloihin, jossa on erilliset hyllytilat Naturpolis Oy:n arkistointimateriaalia varten osoitteessa Kaiterantie 22, 93600 Kuusamo.

Kirjanpitositteet arkistoi Naturpolis Oy:n kirjanpidosta vastaava Kuusamon kaupunki / laskentapäällikkö Paula Pohjola, osoite Kaiterantie 22, 93600 Kuusamo.

Naturpolis Oy:n hallitus on tehnyt päätöksen arkistoinnista 18.2.2008 § 13.

Päiväys ja allekirjoitus

21.04.2011



Jari Hentilä
toimitusjohtaja

