

Minkälainen on hyvä ja kiinnostava maatila- tai hevosmatkailukohde?

Mari Rauhaniemi /Forssan Matkatoimisto Oy
22.10.2020



- Yksityinen, suomalainen, perhematkatoimisto vuodesta 1977.
- Pääpaino ammatti- ja opintomatkoissa.
- Edustamme Suomea kansainvälisessä maatalous- ja maaseutumatkoihin kuuluvassa matkanjärjestäjä organisaatiossa.

- Olemme sitoutuneet vastuullisen matkailuun ja sen kehittämiseen
 - Helsinki Declaration 2.0 sopimus
 - Sustainable Travel Finland – ohjelma.

- SMAL:in jäsen, IATA-lentolippuoikeudet, toimintaa valvoo KKV, jolle maksettu vakuudet.

Matkailuteollisuus

- Matkailun parissa työskentelee maailmanlaajuisesti 10 % työelämässä olevista.
- Matkailuteollisuus on samaa kokoluokkaa kuin Suomen maa-, metsä- ja kalatalous yhteensä ja suurempi kuin elintarviketeollisuus.
- Suomessa toimivista yrityksistä 29 000 toimii matkailuteollisuudessa ja työllistää 142 000 henkilöä.
- Matkailuyritykset ovat lukumääräisesti keskittyneet Uudellemaalle, Pirkanmaalle ja Varsinais-Suomeen. Näissä sekä Lapissa ja Pohjois-Pohjanmaalla matkailun työllistämän henkilöstön ja liikevaihdon määrä on muuta maata suurempi. (TEM)
- Matkailuun käytettiin Suomessa rahaa vuonna 2018 15,7 miljardia € ja sen osuus Suomen BKT:stä oli 2,7 % (TEM)
(= suomalaisten ja ulkomaisten matkailijoiden kulutusmenot Suomessa.)

Millainen on hyvä maatila- tai hevosmatkailukohde / tuote? *se mikä itselle on tuttu, on toiselle vieras.*

- ▶ Kohde /tuote on hyvä, kun se on selkeästi ja monipuolisesti kerrottu ja esitely. Mihin ja kenen tarpeeseen sopiva? Etenkin jos myynti tapahtuu vain netissä.
- ▶ Tuote/kohde, missä asiakas tuntee olonsa tervetulleeksi ja turvalliseksi.
- ▶ Sopiiko ryhmille vai yksittäisille, onko esteetön, tuleeko olla huipputaso ratsastaja vai sopiiko aloittelijoille? Montako mahtuu vierailemaan kerralla.
- ▶ Mitä aktiviteetteja ja palveluja saataviilla itsellä ja ”naapurilla”?
- ▶ Kerrottu selkeästi missä sijaitsee ja miten löytää perille.
- ▶ Onko kiinnostusta kansainvälisille vierailijoille?
- ▶ Kohde, joka on aidosti ylpeä siitä mitä heillä on tarjolla ja vastaa sitä mitä on luvattu.

Myynkö itse ?

- Olenko valmis laittamaan kohteen /tuotteeni itse myyntiin?
Onko omaa aikaa riittävästi?
- Mikä tuotteessani on se ”juttu”, mistä asiakas kiinnostuu ja löytää juuri oman kohteeni/tuotteeni?
- Millaisia asiakkaita olen valmis ottamaan ja onko tuote kaikille sama ?
 - Ryhmät; päiväretkeläiset / yritykset / yksittäiset; perheet / pariskunnat / kotimaiset / ulkomaalaiset.
- Missä ja miten myyn ja millä hinnalla?

Vai myykö joku muu?

Nämä on hyvä muistaa

- Onko kohteeni/tuotteeni yksittäiselle vai ryhmälle?
- vapaa-ajan matkustajalle vai työporukoille
- Sesonkituote vai ympärivuotinen?
- Mikä on kilpailutilanne ja tuotteen arvo matkanjärjestäjälle.
- Tavoite on saada tuotetta /kohdetta myydyksi niin paljon, että mahdollistaa kaikille toimijoille riittävän elinkeinon.
- Tuotteen/kohteen hinnan tulee olla matkailijalle sopiva, ja sen tulee olla vertailukelpoinen muihin alueella tarjottuihin vastaaviin matkailutuotteisiin.
- Määrittele ulosmyyntihinta, joka sisällyttää komission .Tällöin hinnoittelu on linjakasta ja kestää jakelukanavan portaat.

Miten matkatoimisto voi auttaa tuotteiden ja palvelujen myynnissä ?

- Markkinoimalla tuotetta ja kohdetta asiakkailleen.
- Myymällä, valmiit verkostot ja kanavat olemassa.
- Hankkimalla uusia asiakkuuksia.

- Kansainväliset matkanjärjestäjät haluava yleensä toimia paikallisen, yhden matkanjärjestäjän kanssa, joka tietää ja tuntee alueen paikallisesti ja alueellisesti.
(ei aikaa /resursseja neuvotella jokaisesta palvelusta erikseen, luottavat, että saavat kohteen parhaat palvelut matkanjärjestäjähinnalla)
- Lasku tulee asiakkaalle vain yhdestä paikasta.

Hyvä muistaa myös vastuut

- Jos myyt vain päivätuotteen, matkapakettilaki ei koske sinua.
- Jos myyt yhdistelmän, jossa on esim. majoitus ja muuta matkailullista palvelua, siitä muodostuu matkapaketti, josta myyjä vastaa kokonaisuudessaan. Tällöin KKV katsoo toiminnan vakuudenalaiseksi ja määrää vakuuden.
- Tiedoksiantovelvollisuus = Asiakkaalle tulee kertoa kaikki olennaiset asiat tuotteesta ennen kuin hän tekee ostopäätöksen.
- Asiakkaalle tulee antaa ehdot (esim. peruutusehdot) ennen ostopäätöstä tai muuten niitä ei voi noudattaa.
- Jos myyty kokonaisuus ei vastaa sovittua, asiakkaalla on oikeus hyvitykseen.
- Matkapaketteja koskee avustamisvelvollisuus.
- Jos myyt paketin, marginaaliverotus voi tulla sovellettavaksi

Vinkki linkit

Matkapakettilaki

www.kkv.fi/Tietoa-ja-ohjeita/Matkustaminen-ja-matkan-jarjestaminen/matkustaminen-ja-liikenne/matkapaketit/mika-on-matkapaketti/

Matkapakettiapuri auttaa selvittämään onko palvelusi matkapaketti tai yhdistetty matkajärjestely ja mitä velvollisuuksia se palveluntarjoajalla tuo.

<https://matkapakettiapuri.fi/>



Kiitos ajastasi ja
mielenkiinnostasi!

Jos jokin mietityttää tai heräsi ajatus, että yhdessä
voitaisiin tehdä jotain, ota rohkeasti yhteyttä

fm.myynti@fmt.fi tai
mari.rauhaniemi@fmt.fi
puh. 020 775 7700

Forssan Matkatoimisto Oy

www.fmt.fi