



Myynti Markkinointi Asiakkaiden tavoittaminen

Ideoita yhteistyöhön

Taustaa Anna Selänne

KOULUTUS

- markkinoinnin ja myynnin tutkintoja, Dip EMC
- maaseutuyrittäjä, hevostalous
- HAMK, hevosalan opintoja
- Hevosopisto, hevosavusteisten palvelujen tuottaminen

TYÖKOKEMUS

- erilaiset tehtävät asiakaspalvelussa ja matkailualalla
+25 vuotta



Toiminta-
ajatus



EQUIBLISS

Toiminnan tavoitteet

- talliyrittäjien ja heidän palvelujaan etsivien matkailijoiden yhteen saattaminen
- hevosaktiviteetteja tarjoavien tallien myynnin lisääminen omaa kokemusta ja verkostoja hyödyntäen
- Etelä-Suomeen suuntautuvan luonto- ja hevosmatkailun edistäminen



Kumppanuuden hyödyt TALLIYRITTÄJÄLLE

- hevoskapasiteetti parempaan käyttöön
 - hallinnollinen työ ulkoistetaan
 - erikoisosaaminen tai sen hankinta ulkoistetaan
 - ei investointeja kalustoon, esim. kuljetukset
- => talliyrittäjän kate per tilaus säilyy, tai jopa paranee



Palvelun hyödyt ASIAKKAALLE

- löytävät ja varaavat palvelun itselleen sopivien ja käyttämiensä kanavien kautta
- aktiviteetin toteuttamisen helppous ja sujuvuus
- räätälöity palvelupaketti
- monipuolisuutta/vaihtoehtoja perinteiseen matkaohjelmaan
- erikoistoiveiden huomiointi



Kumppanuus



EQUIBLISS

Yhteistyö

kumppanuuden periaatteet

Sitoutuminen:

- hinnoitteluun
- varaus- ja peruutusehtoihin
- hyvään ja vastuulliseen asiakaspalveluun sekä eettiseen toimintaan kaikin tavoin

(varausprosessin kehittämiseen)



Yhteistyö

palvelukonseptit ja käytännön toteutus

Online varauskanava

sekä majoitus että hevosaktiviteetti pääkaupunkiseudulla

- Palvelupaketti, suora varaus, kiinteä hinnoittelu

pohdittavaa: varausprosessi, maksutapamahdollisuudet, muut Etelä-Suomen alueet mukaan, jne.

Räätälöidyt paketit

1) majoitus pääkaupunkiseudulla, aktiviteetti muualla Etelä-Suomen alueella

- räätälöity pakettihinnoittelu, varataan manuaalisesti

2) sekä majoitus että aktiviteetti samassa paikassa (>/< 24 h?)

pohdittavaa: pakettimatka/valmismatkalaki, yhteistyö- ja veloituserusteet, poikkeava kumppanimalli kuljetukset, muut palvelut



Myynti ja
markkinointi



EQUIBLISS

Suuri potentiaali

1. Random matkailija

- matkakohde päätetty muista syistä
- kiinnostus luontoon/hevosiin
- ulkoilma-/aktiivilomailija
- hakee extreme-elämyksiä
- hevosaktiviteetti yksi osa matkakokonaisuutta, one-time-buy?
- yksittäiset henkilöt, perheet, kaveriporukat
- One-time-buy?

Kilpailtu markkina

2. Ratsastusmatkoja ja hevoslomaa harrastava henkilö

- etsii kohteita hevoskulttuurin ja -osaamisen perusteella
- vaativa asiakas
- mahdollisuus toistuvaan asiakassuhteeseen

Vaatii resursseja

3. Muut

- suomalaiset harrastajat
- suuremmat ryhmät
 - lapsiryhmät, leirikoulut, jne.
- erityisryhmät
 - kuntoutujat, eläkeläiset, jne.

Palvelun myynti ja markkinointi

kohderyhmät

Helppo, laaja jakelu,
käyttäjäkokemukset

Digitaalinen

- some: FB, Instagram, Twitter
- www
- YouTube, vlogit, jne.
- online myyntikanava

Yhteismarkkinointi

Tuotekonsepti, palvelun
arvo

- matkatoimistot, myyntiverkosto sekä koti- että ulkomailla
- DMC't & Incoming toimistot – verkosto Suomessa
- myynninedistämisorganisaatiot
 - Visit Finland, alueelliset matkailuorganisaatiot, jne.
- ristiinmyynti muiden palveluntuottajien kanssa

Perinteinen

- alan foorumit ja tapahtumat sekä koti- että ulkomailla
- julkaisut (Blue Wings, muut matkailualan julkaisut)

Vaatii investointeja

Palvelun myynti ja markkinointi

kanavat

Hevosmatkailu maailmalla

Kohdevetoinen toiminta

- puitteet
- turvallisuus
- käytännön järjestelyt
- hevosten hyvinvointi
- asiakaspalvelu
- myynti ja markkinointi

Räätälöidyt hevosaktiviteettilomat

- ammattilaisten järjestämiä
- Pitempikestoiset pakettimatkat
- perinteiset hevosmatkailumaat esim. Islanti, Portugali





EQUIBLISS



Equibliss
Horse Tours
Finland