



Luontomatkailun nykytilatila-analyysi 2010 Kouvolan talousalueella

Tutkimuksen tekijä: Jukka Kinnunen
Projektipäällikkö Kompassi Kouvola hanke
30.12 2010

Raportti luonto - ohjelmapalvelun tilasta 2009

Sisältö

Luontomatkailun nykytilatila-analyysi 2010 Kouvolan talousalueella	1
Raportti luonto - ohjelmapalvelun tilasta 2009	2
Tutkimuksen perusteet	3
Tutkimuksen otanta	3
Haastatellut yritykset	3
Luontomatkailun myynti volyymi	3
Myynnin vertailu kotimaan tunnettuihin matkailukohteisiin	4
Luontomatkailutuotteet hintoineen	4
Esite ja mainosmateriaalia	5
Markkinointi kanavat	5
Markkinointipanostukset	6
Yrittäjien kehittämissuunnitelmat	6
Painopisteanalyysi Kouvolan alueet luontomatkailussa	7
Repovesi:	7
Väliväylä	7
Kymijoki	8

Kompassi Kouvola hankkeen yhtenä tehtävänä oli kartoittaa ja analysoida Kouvolan alueen luontomatkailutuotteet (Toimenpiteet kohta 2 ja 3).

Tutkimuksen perusteet

Tutkimuksen avulla pyrittiin konkretisoimaan luontopalveluiden nykytila, myytävät tuotteet, hintataso, käytetyt myyntikanavat sekä tulevaisuuden näkymät. Tutkimuksen avulla pyritään myös selvittämään kehityskohteita yritys- sekä aluekohtaisesti. Kenttäotoksen sekä analyysin teosta vastasi projektipäällikkö Jukka Kinnunen

Tutkimuksen otanta

Otanta suoritettiin 15.02 – 30.04 2010 välisenä aikana. Strukturoitu haastattelu suoritettiin yritysten luona.

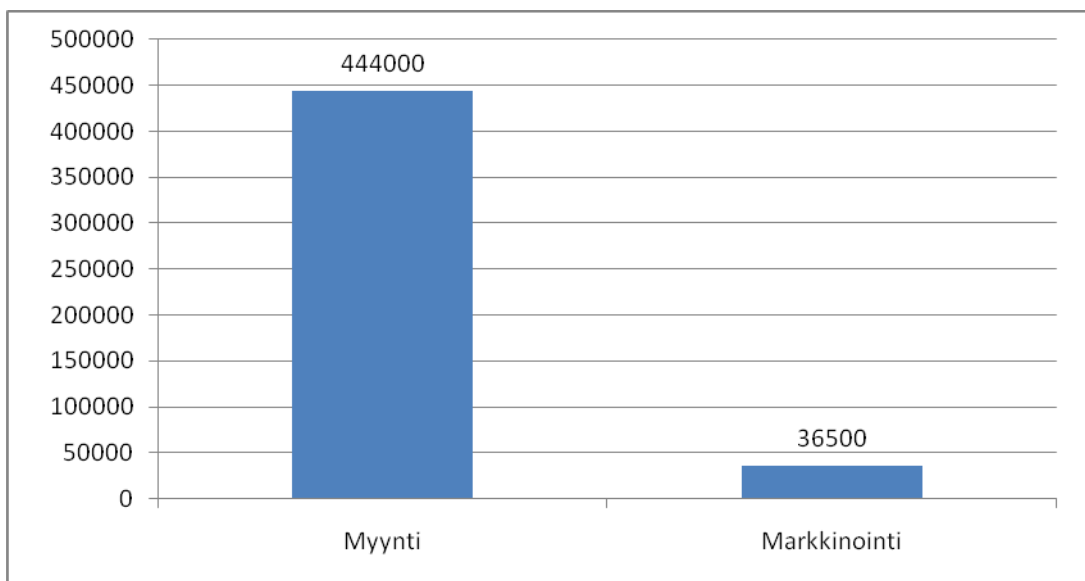
Haastatellut yritykset

Repoveden alue: Myrskytuuli, Seikkailuviikari, Repoveden Erämaaretket, Erämela
Retkipalvelu Illander, Orilammen maja, Kirjokiven Kartano
Iitin alue: Kartanohotelli Radansuu, Yli - Kaitalan lomamökit, Lomakivi, Sinibell
Kaipainen; Väätäjäntila,
Sippola: Marmorin perhetila.
Kouvola: Kymi Sun,
Yhteensä 14 yritystä

Luontomatkailun myynti volyymi

Myyntit vaihtelivat 1 t€ - 200t€ välillä. Osa yrityksistä toimii vain kesäaikana ja osa ympäri vuoden. Huomattava oli myös se, että muutamaa yritystä lukuun ottamatta, yrittäjät olivat jo eläkkeellä tai tekevät muuta työtä matkailutyön ohessa. Näille matkailutulojen hankinta on lähinnä pieniä lisäansioita tuotavaa toimintaa.

Kouvolan alueen luontomatkailutuotteiden myynti yhteensä v. 2009 oli n. 450t€.



Myynnin vertailu kotimaan tunnettuihin matkailukohteisiin

- Kuusamo n.10milj€
- Rovaniemi n.15milj€
- Tahko n.3,5milj.€

Luontomatkailutuotteet hintoineen

Kauttaaltaan tuotetarjonta oli kesäaikana talvea laajempi. Kouvolan alueella toimivat yritykset tarjosivat pääosin kesäaikana luonto- ohjelmapalveluita kohdentaen ne yritys- ja ryhmäsegmentteihin.

Luontomatkailutuotteet 2009

Tuote Repovedellä	Hinnat	ryhmäkoko
Kalliolta laskeutuminen	399,60 €	ryhmä 15 pax
Kalliokiipeily	400,00 €	ryhmä 15 pax
Flengaus	400,00 €	ryhmä 15 pax
Jousiammunta	216,00 €	ryhmä 15 pax
Reporetki= patikointi ja veneretki	83,10 €	per/hlö min 10 pax
Kirkkovenesoutu	205,20 €	
Järviveneretki	270,00 €	ryhmä max 12
Melontaretki	378,00 €	ryhmä 16 pax
Kultareitti	16,00 €	
Kaleerisoutu/h	100,00 €	
yön yli metsässä	75,00 €	
Lumikenkäily 2h	25,00 €	
Tuote Kymijoella		
Melonta 6 km	291,60 €	ryhmä 16 pax. max
Melonta 8 km	324,00 €	ryhmä 16 pax. max
Melonta 16 km	378,00 €	ryhmä 16 pax. max
Veneretki	378,00 €	ryhmä max 12
Jokivaellus kumiveneellä	486,00 €	ryhmä max 10
Koskenlasku	378,00 €	ryhmä max 11
Anjalan kartano		
Trapetsi	345,60 €	ryhmä 15 pax
Kalliolaskeutuminen	345,60 €	ryhmä 15 pax
Jaakobin tikkaat	345,60 €	ryhmä 15 pax
Köyhän miehen Benji	345,60 €	ryhmä 15 pax
Korikiipeily	345,60 €	ryhmä 15 pax
Jousiammunta	216,00 €	ryhmä 15 pax

Mönkijäsafari 30 min	33,00 €	
Mönkijäsafari 60 min	63,00 €	
Väliväylä		
Melontaretket, Ruska, sis ruokailu	59,00 €	
Melonta retki 3,5h	37,00 €	
Lumikenkäily		
Öinen metsäretki, sis ruoka	39,00 €	

Tuotteet on suunniteltu ja hinnoiteltu yritys- ja ryhmämatkasegmenttiin, puutteena oli vapaa-ajan matkailijoille kohdennetut tuotteet. Kaikissa matkailukeskuksissa on viikko ohjelmia, joita yksittäinen matkailija voi vaivatta ostaa alueen keskusvaraamista tai suoraan ohjelmapaleluyrityksistä. Talvisten matkailutuotteiden määrä oli niukka. Lumikenkäilyä sekä retkihiihtoa. Tuotetarjonnassa on hyviä oppimiskohtia Lapin matkailusta, jossa suurin matkailutulo saadaan talvisesta ajasta.

Esite ja mainosmateriaalia

Lähes kaikilla yrityksillä oli käytössä WWW sivut. Yritysten www. sivuilla 1 yritys ilmoitti omista tuotteista hinnat. Muiden sivuilla oli tuotekuvauksia ilman hintoja, maininnalla ”räätäloidään ryhmäkoon mukaan”. Kuluttaja kaipaa hintoja nähtäväksi lopullisen ostopäätöksen tekoon.

www sivujen linkittäminen edelleen oli vähäistä. Printtimateriaalia oli käytössä lähes kaikilla. Materiaali vaihteli yleisesitteistä tuotesisältöisiin esitteisiin. Pääsääntöisesti tuotteiden hintatietoja ei ollut esitemateriaalissa.

Markkinointi kanavat

Yritykset käyttivät markkinointi kanavina suoramarkkinointia b to b asiakkaille. Sähköposti markkinointia teki 3 yritystä. Osa yrityksistä on osallistunut alueorganisaation yhteismarkkinointi toimenpiteisiin. Lehtimainontaa käytti vain 1 yritys. Osa yrityksistä oli antanut tuotteensa myös toisen yrittäjän myytäväksi. Etenkin mökkejä vuokraavat yritykset olivat liittoutuneet johonkin valtakunnalliseen välitysrenkaaseen mm. mokki.net, lomarengas.fi. Myynnin antamista toiselle osapuolelle pidettiin kalliina vaihtoehtona. Myyntikomissiota ei oltu valmiita maksamaan. Kuitenkin jokainen piti tärkeänä myynnin kehittämistä. Alueellinen myynti ja verkostoituminen pidettiin tärkeänä. Osa yrityksistä kävi matkailumessuilla säännöllisesti, joskin todeten niiden olleen vähän kauppoja tuovia.

Tuotteiden saanti Kouvolan alueella on yksityisasiakkaan oman aktiivisuuden varassa. Alueen matkailuesitteessä on ohjelmapalvelut yritykset mainittu sekä niiden tuotteita on luetteloitu ilman hintoja.

Markkinointipanostukset

Rahalliset panostukset vaihtelivat 0€ - 17.000€ ka. ollessa 3000€.

Yrittäjien kehittämissuunnitelmat

Esille nousivat seuraavat ajatukset:

- Yhteismarkkinointi, kaupungin vahvempi osallistuminen alueen markkinointiin
- Verkostoituminen alueen yrityksiin
- Pakettien rakentaminen
- Talvimatkailutuotteiden kehittäminen
- Latuverkoston parantaminen Repovedellä
- Venäjän kielen oppiminen
- Eräopaskoulutusta
- Saunakeskuksen rakentaminen
- Kymijoen kalastusmatkojen kehittäminen
- Melonta reittien ja ohjelmien kehittäminen
- KV asiakkuuksia. KV markkinointia
- kokouspalveluita Repovedelle

Keskeisenä osatekijänä lähes kaikilla oli tehokkaiden markkinointimenetelmien löytäminen. Toisena asiana nousi esille tuotteiden kehittäminen.

Painopisteanalyysi Kouvolan alueet luontomatkailussa

Kouvolan alueen luontomatkailulliset potentiaalit ovat Kymijoen, Repovesi - Verla sekä Väliväylän alueilla. Muita matkailullisia kehityskohteita on Tykkimäen ja Käyrälammen alue.

Repovesi:

Pohjoisen Kouvolan luontoalue tarvitsee pitkäntähtäimen suunnitelman ” Master Planin” ohjaamaan rakentamista sekä matkailun kokonaisvaltaista kehittymistä.

Matkailullisen tulovirran kasvattaminen sekä työpaikkojen lisääntyminen edellyttää alueelle syntyvää ekologista matkailukeskittymää palveluineen. Nykyisten matkailijoiden (n. 75.000 hlöä) viipymää tulee osaltaan pidentää tarjoamalla heille soveltuvaa majoitusta, ravintola- sekä ohjelmapalveluita. Laadukkaan majoituksen myöden alueelle on mahdollista saada uusia asiakaskuntia niin koti kuin ulkomailta. Kyseessä on premium luokan asiakkaat, joihin luetaan mm. Incentive, MICE, FIT matkailijat. Näiden asiakaskuntien laatuvaatimus on vähintään 4 * luokkaa läpi koko palveluketjun.

Verlan maailmanperintökohde on oma nähtävyys sinänsä. Historialliseen museokierrokseen voidaan tuottaa lisäksi luonto- ja kulttuurihistoriallisia tuotteita. Alueen vesistö tarjoaa oivan mahdollisuuden melontaa ja veneretkille esim, kivikautisten maalausten katseluun. Verla on myös melontareitin Mäntyharju – Voikkaa sekä Karijärvi – Voikkaa reittien varrella. Alueelta on myös ulkoilureittiyhteys Repovedelle. Kehitettävää ovat maasto- ja retkipyöräilytuotteet, joilla liitetään Verla ja Repovesi toisiinsa. Kehitettävää on myös lähialueen patikointireitistö, näitä on yksi mutta toinen pidempi olisi paikallaan taukopaikkoineen.

Väliväylä

Luontomatkailukohteena koko Väliväylä on erittäin hyvä melojille sekä koskikalastajille. Jokivarren tauko ja levähdyspaikkoja kunnostetaan KULU hankkeen toimesta kesän 2011 aikana. Omatoimimajoituksen laatu nostetaan 2000 – luvun vaateiden tasolle. Alueelta puuttuu lyhytaikaista majoitusta tarjoavia yrityksiä. Joen varrella oleva mökkiyrittäjät myyvät kesällä vain viikon mittaista majoitusta.

Väliväylä on luontomatkailutuotteissa joko oma kohde esim. viikonloppuna melontaretki Kannuskoski – Jokelan mylly, tai mm. ulkomaalaisille tarjottavissa useamman päivän luontoretkeissä oma ohjelmanumeronsa.

Perho - sekä heittokalastajille Väliväylä tarjoaa erinomaisen kohteen. Joessa on useita virtaavia paikkoja jossa taimen, hauki ja harjus viihtyvät. Kalastukselle on luotava ohjattuja palveluita. Ammattioppaan avulla opitaan esim. perho kalastamaan.

Jokea käyttää vuosittain 3-4 tuhatta matkailijaa. Tämä luku on nostettavissa ilman että alue kärsii 8-10t matkailijaan vuodessa. Jokea ja sen palveluita on nostettava esille Kouvolan alueellisessa markkinoinnissa.

Kymijoki

Joen matkailulliset potentiaalit ovat välillä Heinola – Voikkaa, Anjala – Kotka / Ruosinpyhtää. Välillä Voikkaa – Anjala joki on padottuna sekä sen ilme on tehdasmainen. Melontamatkailulle väli Anjala – Ruosinpyhtään Ruukki on erittäin hyvin soveltuva kohde ohjatulle tai omatoimimeloljalle. Tuotekehittelyllä alueen yrittäjien kanssa tämä osa joesta saadaan tuotteistettua paremmin matkailijoita palvelevaksi kokonaisuudeksi. Tauko- ja rantautumispaikkoja melojille tulee 2-3 tunnin välein. Nämä palvelut on rakennettava joelle tulevien hankkeiden toimesta.

Koskenlasku, koskiuinti/kelluta ovat toimivia tuotteita joen koskisilla alueilla. Näitä tuotteita on saatavilla alueella toimivilta yrityksiltä.

Kalastusmatkailua Kymijoella. Parhaat alueet ovat koskisilla alueilla välillä Anjala – Keisarikosket. Opastettua kalastusta jarruttaa Kouvolan alueella lupakäytäntö.

Vesiosuuskunnat eivät ole antaneet alueitaan opastetun kalastuksen käyttöön.

Omatoimiseen kylläkin. Tämän rajoitteen poistaminen on ehdoton edellytys kalastusmatkailun lisääntymiseen. Nykyään matkailukalastajien määrä Kouvolan alueella liikkuu viidensadan tuntumassa. Potentiaalia joella on 2-3 tuhanteen opastettuun kalastusmatkaan. Kotkan alueella tässä on onnistuttu ja matkailijamäärät ovat kasvaneet tasaisesti vuosittain.

Kymijoen perusinfraa on parannettu ProKymijoki hankkeessa. Tulevien hankkeiden toimesta perusparantamistyötä tulee jatkaa taukopaikka verkoston rakentamisessa välille Anjala – Ruosinpyhtään Ruukki sekä Karijärvi – Pyhäjärvi reitille.

Viimemainittu reitti on erittäin hyvin soveltuva intiaanikanootti melontakohde. Sen lähtöpisteessä on Aurantolan Kartanohotelli sekä matkalla on maatilamatkailupalveluita.

Kuusaanlampi on erittäin keskeisellä paikalla Kouvolan kaupungissa. Sen mahdollisuudet luontomatkailun osalta ovat retkiluistelun, jäähiihdon, pilkkiretkien ja tapahtumien pitopaikkana. Muuten alueella on pitkät perinteet moottoriurheilun talviharjoittelu kohteena. Kesällä alue toimii erinomaisena onkikalastuskohteena. Kuusaanlammen kehittyminen vaatii viheraluekaavoituksen lahden reunamaille sekä Kouvolan kaupungin neuvottelut UPM:n kanssa

Tykkimäki

Tykkimäki –Käyrälampi on erittäin potentiaalien majoituksen kehittämisen kohde.

Tykkimäen asiakaskunta on pääsääntöisesti lapsiperheitä ja tässä segmentissä huvilamajoitus on erittäin kysyttyä.

Alue tulee nähdä laajemmin luonto- ja liikuntamatkailun kehittämisen alueena. Pidemmän viipymän (6-14vrk) lomamatkailuun soveltuvia majoituskohteita on vähän Kouvolan alueella. Käyrälammen ympäristö soveltuu tähän tarkoitukseen erittäin hyvin. Luonto, joki, vettä, huvipuisto, vesipuisto sekä kaupan laajat palvelut ovat lähellä. Elementit sisältörikkaaseen lomaan ovat jo osin olemassa. Tarvitaan rohkeutta rakentaa laadukas huvilakylä.