

SELVITYS MATKAILUN LUONTOAKTIVITEETTIEEN, KULTTUURIN JA LUOVIA ALOJEN YHTEISTYÖN KEHITTÄMISMAHDOLLISUUKSISTA JA -TARPEISTA ETELÄ-SAVOSSA

Hankeraportti



| *Mari Pennanen* | *Eva-Maria Hakola* |

Mikkelin ammattikorkeakoulu

A *Tutkimuksia ja raportteja | Research Reports*

| 66 |



MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU

Mikkeli University of Applied Sciences

Mari Pennanen • Eva-Maria Hakola

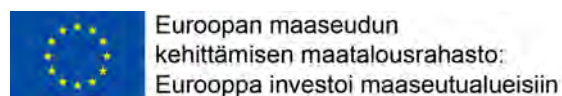
SELVITYS MATKAILUN LUONTOAKTIVITEETTIENTEN, KULTTUURIN JA LUOVIEN ALOJEN YHTEISTYÖN KEHITTÄMISMAHDOLLISUUKSISTA JA -TARPEISTA ETELÄ-SAVOSSA

Hankeraportti

Mikkelin ammattikorkeakoulu

A: Tutkimuksia ja raportteja - Research Reports

66




MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU
Mikkeli 2011

MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU
A: Tutkimuksia ja raportteja - Research Reports
PL 181, 50101 Mikkeli
Puhelin 0153 5561

© Tekijä ja Mikkelin ammattikorkeakoulu
Kannen kuva: Shutterstock-kuvapankki
ISBN: 978-951-588-321-6 (pdf)
ISSN 1795-9438
Ulkoasu: Mainostoimisto ILME Ky
Kannen ja sisällön painatus: Kopijyvä Oy - Mikkeli

KUVAILULEHTI

 <p>MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU Mikkeli University of Applied Sciences</p>	<p>Päivämäärä</p> <p>19.12.2011</p>	<p>Julkaisusarja ja nro A:Tutkimuksia ja raportteja</p> <p>66</p>
<p>Tekijät Mari Pennanen, Eva-Maria Hakola</p>		
<p>Nimeke Selvitys matkailun luontoaktiviteettien, Kulttuurin ja luovien alojen Yhteistyön kehittämismahdollisuuksista ja -tarpeista Etelä-Savossa. Hankeraportti</p>		
<p>Tiivistelmä</p> <p>Selvitys on osa Mikkelin ammattikorkeakoulun (MAMK) hallinnoimaa ELMO, Elämykselliset verkostotuotteet Etelä-Savon matkailun vetovoimatekijänä -esiselvityshanketta. Hankkeen tavoitteena oli selvittää monialaisten elämyspalvelujen kehittämismahdollisuudet, -edellytykset ja -tarpeet Etelä-Savossa. Monialaisuudella tarkoitetaan luontoaktiviteettien, kulttuuripalvelujen ja luovien alojen uudenlaista yhdistämistä ja yhteistyötä sekä siitä muodostettavia elämyksellisiä, alueen erityispiirteitä hyödyntäviä tuotepaketteja ja palveluita.</p> <p>Hankkeen tehtävänä oli toisaalta toteuttaa selvitys monialaisesta yhteistyöstä, toisaalta tehtävänä oli pyrkiä tunnistamaan ja tukemaan yritysälähtöisten monialaisten yritysverkostojen kehittymistä. Pitkällä aikavälillä hankkeen tavoitteena oli lisätä Etelä-Savon matkailutarjonnan ja -aktiviteettien vetovoimaa kansainvälisillä markkinoilla. Hanke toteutettiin 1.10.2009 - 31.5.2011, ja sen rahoitti Etelä-Savon ELY-keskus EU:n maatalousrahastosta. Hankkeen tuloksia tulevat hyödyntämään päätöksenteossaan ja toiminnassaan Etelä-Savossa toimivat rahoittajat sekä kehittäjä- ja koulutusorganisaatiot.</p> <p>Selvitykseen osallistuneiden matkailu-, kulttuuri- ja luovien alojen yrittäjien ja toimijoiden yrityskäyntien, puhelinhaastattelujen ja sähköpostikyselyn tulokset käydään raportissa teemoittain läpi. Teemat ovat 1) tuotteiden / palveluiden nykytila ja tuotekehitys, 2) asiakkaat sekä asiakastuntemus ja -palaute, 3) myynti, markkinointi ja jakelukanavat sekä 4) monialainen yhteistyö ja verkostoituminen. Tulosten tarkastelussa esitellään myös haastatteluissa ja kyselyssä esille nousseet monialaiset yhteistyöideat ja -tarpeet. Lisäksi esitellään kolmijako, johon matkailu-, kulttuuri- ja luovien alojen yrittäjien ja toimijoiden nähdään selvityksen perusteella jakautuvan Etelä-Savossa.</p> <p>Selvityksessä kävi mm. ilmi, että matkailu, kulttuurin ja luovan alan yhteistyön kehittymisen suurimmaksi esteeksi nähdään se, etteivät näiden alojen yrittäjät ja toimijat tunne toistensa aloja ja niiden erityispiirteitä. Yhteistyötä hankaloittavat myös ennakkoluulot. Tärkeää olisikin järjestää näiden alojen yrityksille ja toimijoille mahdollisuuksia ja foorumeja tutustua toisiinsa kasvotusten. Yrittäjien henkilökohtainen toistensa tunteminen on pohja kaikenlaiselle yhteistyölle ja yhteydenpidolle. Verkostoitumisen lisäksi myös markkinoinnin ja myynnin kehittäminen olisi tarpeen. Samoin tuotekehitykseen tulisi panostaa uudella tapaa ja pitkäjänteisemmin.</p>		
<p>Avainsanat (asiasanat) hankkeet, matkailu, matkailun edistäminen, matkailukohteet, kulttuurikohteet, luontokohteet, luontomatkailu, luovat toimialat, palvelut, palvelutuotanto, yhteistyö, kehittäminen</p>		<p>ISBN 978-951-588-321-6</p> <p>ISSN 1795-9438</p>
<p>Sivumäärä 29 s. + liit. 18 s.</p>	<p>Kieli Suomi</p>	<p>Luokitukset YKL 40.7, 42.61 UDK 338.4</p>
<p>Muita tietoja</p>		

SISÄLTÖ

1 TAUSTA.....	1
1.1 Selvityksen tausta.....	1
1.2 Selvityksen tarve ja tavoite	2
1.3 Selvityksen toteutus.....	2
1.4 Aineisto.....	4
2 TULOKSET	5
2.1 Matkailuyritykset.....	5
2.1.1 Tuotteiden / palveluiden nykytila ja tuotekehitys	5
2.1.2 Asiakkaat sekä asiakastuntemus ja -palaute	6
2.1.3 Markkinointi, myynti ja jakelukanavat.....	6
2.1.4 Monialainen yhteistyö ja verkostoituminen.....	7
2.2 Kulttuuri- ja luovan alan yritykset ja toimijat.....	8
2.2.1 Tuotteiden / palveluiden nykytila ja tuotekehitys	8
2.2.2 Asiakkaat sekä asiakastuntemus ja -palaute	9
2.2.3 Markkinointi, myynti ja jakelukanavat.....	9
2.2.4 Monialainen yhteistyö ja verkostoituminen.....	9
2.3 Matkailu-, kulttuuri- ja luovien alojen yritysten ja toimijoiden monialaiset tuotekehitystarpeet ja -ideat	12
2.3.1 Matkailu ja oheistuotteet.....	12
2.3.2 Matkailu ja teatteri / musiikki	13
2.3.3 Matkailu ja (kulttuuri)tapahtumat.....	14
2.3.4 Matkailu ja media.....	15
2.3.5 Matkailu ja teknologia	16
2.3.6 Muita monialaisia yhteistyötarpeita ja -ideoita	16
2.4 Matkailu-, kulttuuri- ja luovien alojen yritysten ja toimijoiden jakautuminen suhteessa monialaiseen yhteistyöhön	18
2.4.1 Tiennäyttäjät (A).....	19
2.4.2 Kasvu- ja kehittymisuralle kivunneet (B)	20
2.4.3 Harrastelijat / Lopettelijat (C).....	21

3 TOIMINTAMALLI MONIALAISEN TUOTEKEHITYKSEN JA YHTEISTYÖN EDISTÄMISEKSI ETELÄ-SAVOSSA	22
4 LOPUKSI	28
LIITTEET	30

- 1 Kulttuuri- ja luovien alojen yritysten ja toimijoiden haastattelurunko
- 2 Matkailuyritysten haastattelurunko
- 3 Sähköpostikyselyn saate ja kysymykset kulttuuri- ja luovien alojen
yrityksille ja toimijoille sekä matkailuyrityksille
- 4 Kunnanjohtajille, elinkeino- ja yritysasiamiehille sekä muille kuntien
kehittäjille lähetetty kysely sopivista haastateltavista

1 TAUSTA

1.1 Selvityksen tausta

Selvitys on osa Mikkelin ammattikorkeakoulun (MAMK) hallinnoimaa ELMO, Elämykselliset verkostotuotteet Etelä-Savon matkailun vetovoimatekijänä -esiselvityshanketta. Hankkeen tavoitteena oli selvittää monialaisten elämyspalvelujen kehittämismahdollisuudet, -edellytykset ja -tarpeet Etelä-Savossa. Monialaisuudella tarkoitetaan luontoaktiviteettien, kulttuuripalvelujen ja luovien alojen uudenlaista yhdistämistä ja yhteistyötä sekä siitä muodostettavia elämyksellisiä, alueen erityispiirteitä hyödyntäviä tuotepaketteja ja palveluita. Hankkeen tehtävänä oli toisaalta toteuttaa selvitys monialaisesta yhteistyöstä, toisaalta tehtävänä oli pyrkiä tunnistamaan ja tukemaan yrityslähtöisten monialaisten yritysverkostojen kehittymistä. Pitkällä aikavälillä hankkeen tavoitteena oli lisätä Etelä-Savon matkailutarjonnan ja -aktiviteettien vetovoimaa kansainvälisillä markkinoilla. Hanke toteutettiin 1.10.2009 - 30.11.2010. Hankkeen rahoitti Etelä-Savon ELY-keskus EU:n maatalousrahastosta.

ELMO-hanke toteutettiin tiiviissä yhteistyössä Itä-Suomen yliopiston alaisen Matkailun opetus ja tutkimuslaitoksen (MOT) hallinnoiman OFES, Outdoors Etelä-Savo -hankkeen kanssa. OFES-hanke oli elinkeinojen kehittämishanke, jossa selvitettiin, arvioitiin ja kehitettiin yleisiä aktiviteettimatkailun edellytyksiä Etelä-Savossa. Hanke on osa valtakunnallista Outdoors Finland -hanketta, jota koordinoi Matkailun edistämiskeskus. OFES-hanke tuottaa Etelä-Savon osalta valtakunnalliseen hankkeeseen tietoa erityisesti kalastuksen, melonnan ja retkiluistelun osalta mm. reitistöistä ja aktiviteettien matkailutuotteista. Hankkeessa laadittiin kehittämis- ja investointisuunnitelmat kalastuksen, melonnan ja retkiluistelun toimialoille Etelä-Savossa.

Yhteistyö ELMO- ja OFES-hankkeiden välillä oli järkevää, koska hankkeet tukivat toinen toisiaan; kun OFES-hanke keskittyi aktiviteettimatkailun yleisten edellytysten kehittämiseen Etelä-Savossa, niin ELMO-hanke puolestaan selvitti, millä edellytyksin luontoaktiviteetteja voidaan kehittää yhdistämällä

niihin elementtejä kulttuuri- ja luovilta aloilta. Hankkeilla oli myös osin yhteisiä tiedontarpeita aktiviteettiyritysten suhteen, mistä syystä hankkeiden tiedonkeruu päätettiin yhdistää.

1.2 Selvityksen tarve ja tavoite

Matkailukohteen vetovoiman säilyttäminen ja vahvistaminen edellyttää peruspalvelujen laadukkuuden lisäksi niiden jalostusasteen, elämyksellisyyden lisäämistä. Keinoja nostaa jalostusastetta on monialaisten yritysverkostojen kokoaminen, erilaisen osaamisen ja vahvuuksien yhdistäminen sekä innovatiivinen elämyksellisten tuotekokonaisuuksien suunnittelu, paketointi ja markkinointi. Keskeistä tuotekehityksessä on myös jatkuvuus ja asiakaslähettäisyys. Kulttuuri- ja luovien alojen avulla voidaan luontoaktiviteettien elämyksellisyyttä lisätä ja näin luoda uusia matkailupalveluja ja lisätä entisten vetovoimaa. Toistaiseksi tällaisen monialaisen verkostoitumisen mahdollisuuksia on hyödynnetty Etelä-Savossa vähän.

Selvityksen tavoitteena on kartoittaa monialaisten - luontoaktiviteetteja, kulttuuria ja luovia aloja yhdistävien - verkostotuotteiden kehittämismahdollisuudet ja -tarpeet Etelä-Savossa. Lisäksi tulosten pohjalta selvityksessä hahmotellaan toimintamallia, jonka avulla monialaista tuotekehitystä voidaan Etelä-Savossa tulevaisuudessa edistää ja tehostaa. Selvitystä tulevat hyödyntämään päätöksenteossa ja toiminnassa rahoittajat sekä kehittäjä- ja koulutusorganisaatiot.

1.3 Selvityksen toteutus

Selvityksen on toteuttanut MAMK:n ELMO, Elämykselliset verkostotuotteet Etelä-Savon matkailun vetovoimatekijänä -esiselvityshanke Savonlinnassa. Selvityksen päätoteuttaja oli ELMO -hankkeen projektipäällikkönä 1.12.2009 - 31.7.2010 toiminut Mari Pennanen. Koska tiedonkeruu toteutettiin yhteistyössä OFES-hankkeen kanssa, tehtiin haastattelurunkojen suunnittelu ja testaus yhdessä OFES-hankkeessa työskennelleiden Eva-Maria Hakolan, Jenni Mik-

kosen ja Katja Pasasen kanssa. Mikkonen ja Pasanen suorittivat lisäksi matkailuyrittäjille suunnatun haastattelurungon verkkoon sijoittamisen sekä tekivät yrityskäyntejä matkailuyrityksiin ja puhelinhaastattelut. Pennanen teki osan matkailuyritysten yrityskäynneistä ja kaikki kulttuuri- ja luovien alojen yrittäjien ja toimijoiden haastattelut sekä toteutti sähköpostikyselyn.

Selvitys toteutettiin yrityskäynteinä, puhelinhaastatteluina ja sähköpostikyselynä. Painopiste toteutuksessa oli yrityskäynneissä, koska näin saadun tiedon laatu oli parhainta suhteessa selvityksen tavoitteisiin. Niille yrityksille, joiden luona ei vierailtu tai tehty puhelinhaastattelua, lähetettiin sähköpostikysely. Kulttuuri- ja luovien alojen yritysten ja toimijoiden haastattelurunko on esitetty liitteessä 1., matkailuyritysten haastattelurunko liitteessä 2. ja sähköpostikysely ja siihen liittyvä saate liitteessä 3. Yrityskäynneillä haastattelu tehtiin liitteiden 1. ja 2. pohjalta. Puhelinhaastattelut, joita tehtiin vain matkailuyrityksille, tehtiin liitteen 2. pohjalta. Matkailuyritysten haastattelulomakkeella kerättiin tietoa myös OFES-hankkeeseen. Tästä syystä tässä selvitysraportissa esitetään ja analysoidaan tulokset vain ELMO-hankkeen tavoitteiden kannalta keskeisten kysymysten osalta.

Selvityksen valmistelu aloitettiin joulukuussa 2009 hankeyritysten tietokannan koonnilla. Tammi-helmikuussa tätä jatkettiin ja samalla suunniteltiin, testattiin ja hiottiin haastattelu- ja kyselyrungot sekä kartoitettiin sopivia haastateltavia. Yrityskäynnit ja puhelinhaastattelut toteutettiin 5.3.2010 - 25.5.2010. Sähköpostikysely toteutettiin 3.5.2010 - 28.5.2010.

Selvityksen tulokset analysoitiin ja raportoitiin Pennasen toimesta toukokuussa 2010. Alustavia tuloksia Pennanen esitteli hankeyrityksille ja hankkeesta kiinnostuneille jo 6.5.2010 ELMO- ja OFES-hankkeiden yhteistyössä järjestämässä yrittäjäpäivässä. Pennasen jäätyä äitiyslomalle raportin viimeisteli Eva-Maria Hakola, joka toimii OFES-hankkeen projektipäällikköyden ohella ELMO-hankkeen projektipäällikkönä 1.8.2010 - 30.11.2010. Hakola suoritti myös selvityksen tuloksista tiedottamisen.

1.4 Aineisto

Selvityksessä haastatteluun ja sähköpostikyselyllä kontaktoitujen yritysten yhteystiedot kerättiin kuntien yritysluetteloista ja alueorganisaatioista. Yhteystiedot poimittiin kaikilta niiltä yrityksiltä ja toimijoilta, joilta löytyi sähköpostiosoite. Alueellisesti selvitykseen kuului koko Etelä-Savon maakunta. Selvityksen alaisia aktiviteettiyrityksiä sekä kulttuuri- ja luovien alojen yrityksiä ja toimijoita löytyi Etelä-Savosta 449 kappaletta. Matkailun osalta yhteystiedot kerättiin yrityksiltä, joilla löydettiin olevan joko opastettujen palveluiden tai välinevuokrauksen muodossa jokin/joitakin seuraavista aktiviteeteista; retkiluistelu, melonta, kalastus, veneily- ja risteilypalvelut, luonnonkatselu ja -kuvaus, hiihto, lumikenkävaellus, moottorikelkkailu, ratsastus, vaellus, pyöräily ja sukellus. Kulttuuri- ja luovilta aloilta taas yhteystiedot kerättiin yrityksiltä ja toimijoilta, jotka toimivat käsi- ja taideteollisuuden, designin (arkkitehtuuri, taideteollinen muotoilu, graafinen suunnittelu), viihde- ja kulttuuriteollisuuden (musiikki, TV- ja radiotuotanto, peliteollisuus, tapahtumatuotanto, esittävä taide, kirjallisuus) ja/tai digitaalisen median (sisältöpalvelut, elektroninen kauppa, ohjelmistotuotteet) alalla.

Koska ELMO-hankkeen tavoitteena oli selvityksen teon ohessa pyrkiä löytämään ja tukemaan yrityslähtöisiä monialaisia yritysverkostoja, valikoitiin haastateltaviksi kasvu- ja kehittymishakuisia yrityksiä tai muuten aktiivisia ja verkostoitumiseen myönteisesti suhtautuvia yrityksiä ja toimijoita. Tästä syystä sopivien haastateltavien kartoittamiseksi Etelä-Savon kunnanjohtajille, elinkeino- ja yritysasiamiehille sekä muille kuntien kehittäjille lähetettiin kysely, koska oletus oli, että näillä henkilöillä on paras tietämys oman kuntansa kasvuyrityksistä. Kysely on esitetty liitteessä 4. Kyselyn ohella sopivia haastateltavia kartoitettiin matkailun alueorganisaatioilta ja maakunnan kehittämisen parissa pitkään työskennelleiltä toimijoilta.

Yrityskäyntejä selvityksessä toteutettiin 76 kappaletta, puhelinhaastatteluja 37 kappaletta ja sähköpostikyselyyn saatiin 14 vastausta. Huomattava on, että kulttuuri- ja luovat alan toimijoiden joukko oli selvityksessä hyvin moninai-

nen, koska tähän joukkoon kuuluivat mm. kaikki valtaosin harrastuspohjalta toimivat kulttuuri- ja luovien alojen yhdistykset. Oletus olikin, että tästä joukosta suuri osa jättää vastaamatta kyselyyn yhdistyksensä toiminnan luonteen vuoksi. Kaikki toimijat kuitenkin haluttiin kontaktoida, koska sopivien haastateltavien kartoituksen yhteydessä oli käynyt ilmi, että tässä joukossa on myös aktiivisia ja laajalti myös yritysmaailmaan ja yli toimialarajojen verkostoituneita toimijoita.

2 TULOKSET

Selvityksen matkailu-, kulttuuri- ja luovien alojen yrittäjien ja toimijoiden yrityskäyntien, puhelinhaastattelujen ja sähköpostikyselyn tulokset käydään seuraavassa teemoittain läpi. Teemat ovat 1) tuotteiden / palveluiden nykytila ja tuotekehitys, 2) asiakkaat sekä asiakastuntemus ja -palaute, 3) myynti, markkinointi ja jakelukanavat sekä 4) monialainen yhteistyö ja verkostoituminen. Tulosten tarkastelussa esitellään myös haastatteluissa ja kyselyssä esille nousseet monialaiset yhteistyöideat ja -tarpeet. Lisäksi esitellään kolmijako, johon matkailu-, kulttuuri- ja luovien alojen yrittäjien ja toimijoiden nähdään selvityksen perusteella jakautuvan Etelä-Savossa. Selvitysaineiston käsittely on tehty sisällönanalyysin avulla, koska tämä nähtiin järkevimmäksi selvityksen tavoitteisiin ja tarkoitukseen nähden.

2.1 Matkailuyritykset

2.1.1 Tuotteiden / palveluiden nykytila ja tuotekehitys

Matkailuyritysten osalta selvityksessä kävi ilmi, että Etelä-Savossa on hyvin vähän puhtaasti ohjelmapalveluyrityksiä tai matkailuyrityksiä, jotka aidosti panostavat aktiviteettien kehittämiseen omassa palvelutarjonnassaan. Puhtaasti ohjelmapalveluyrityksistä suuri osa on yhden hengen (=yrittäjän) työllistäviä yrityksiä. Kasvu- ja investointihakuisten yritysten määrä aktiviteettiyrityksissä on hyvin pieni. Ammattimaisuuden / osaamisen taso suurella

osalla yrityksistä on heikko ja esimerkiksi aktiviteettien erikoistumiskoulutusta on harvalla. Syitä tähän on monia; osa yrityksistä toimii harrastajamaisesti päätoimeentulon tullessa muusta lähteestä, osalla aktiviteettien osuus liikevaihdosta on niin pientä (vain välinevuokrausta), ettei aktiviteettipuoleen ole siksi panostettu, tai yritys on lopettelemassa toimintaansa yrittäjän ollessa jo lähellä eläkeikää ilman, että kukaan olisi jatkamassa toimintaa.

Tuotekehitys valtaosassa matkailuyrityksistä pohjautuu asiakkailta saatuun palautteeseen ja sitä tehdään sitä mukaa, kun palaute antaa aihetta. Toisaalta tuotekehitystä tehdään paljolti myös yrittäjän näkemysten pohjalta. Ideoita ja ajatuksia tuotekehityksen suhteen oli paljon ja monilla, mutta harvalla nämä oli "sisäänkirjoitettu" yrityksen kehittämissuunnitelmaan. Enemmän oli kyse puheesta kuin teoista.

2.1.2 Asiakkaat sekä asiakastuntemus ja -palaute

Suurimman asiakasryhmän matkailuyrityksissä muodostavat suomalaiset. Ulkomaalaisista suurin ryhmä suurimmalla osalla yrityksistä on venäläiset. Kasvua toivotaan eniten saatavan venäläisistä ja suomalaisista ryhmäasiakkaista.

Systemaattista ja kattavaa asiakasjärjestelmää ja asiakkuuksien hallintaa oli vain harvalla selvitykseen osallistuneista yrityksellä. Palautetta kerättiin asiakkailta valtaosin suullisesti, osin kirjallisen palautelomakkeen avulla. Palautteen keruu oli vaihtelevaa ja harvalla systemaattista ja jatkuvaa.

2.1.3 Markkinointi, myynti ja jakelukanavat

Markkinoinnin ja myynnin kehittämisen tarpeen nosti suurin osa matkailuyrityksistä esille. Valtaosalla markkinointi oli tällä hetkellä pienten resursien vuoksi pienimuotoista. Lisäksi markkinoinnin ja myynnin osaamisen puutteen toi moni esille. Markkinointisuunnitelmaa ja -budjettia oli vain harvalla yrityksistä, kuten myös omaa aktiivista myyntiä. Monet toivat myös

esille, että Etelä-Savossa aktiviteetteja ei vielä monessakaan yrityksessä osata aktiivisesti myydä esimerkiksi majoituksen oheen. Myös ristiinmyynti yritysten välillä on vähäistä; valtaosa myy ja tarjoaa asiakkailleen vain oman yrityksensä tuotteita ja palveluita.

Alueorganisaatiot olivat yleisin kotimaan markkinoinnin yhteistyökumppani. Venäläisten suhteen useimmin taas esille nostettiin yhteistyö venäläisten matkanjärjestäjien kanssa.

2.1.4 Monialainen yhteistyö ja verkostoituminen

Yhteistyötä matkailuyritykset tekivät eniten tarvelähtöisesti muiden matkailualalla toimivien yritysten ja tahojen kanssa, jotka joko täydensivät omia palveluita tai pystyivät tarpeen vaatiessa tarjoamaan lisäkapasiteettia alihankintana. Valtaosa yrityksistä kertoi myös ohjailevansa asiakkaita muihin lähiseudun yrityksiin, jos itsellä oli täyttä tai asiakas oli kysynyt sellaisia palveluja, mitä itsellä ei ollut. Yhteistyö matkailuyritysten kesken perustui enemmän suositteluun kuin myyntipalkkioperusteiseen ristiinmyyntiin. Matkailualan sisällä kehittämisen kohteiksi mainittiin yhteistyö majoitus- ja kuljetusyritysten sekä alueorganisaatioiden kanssa, yhteistyö reitistöjen ylläpidon sopimiseksi ja yhteistyö saman alan aktiviteettiyritysten kesken isojen ryhmätilausten hoidon mahdollistamiseksi.

Kaiken kaikkiaan verkostoitumisen määrä ja taso matkailuyrityksissä oli hyvin vähäinen. Viidesosa yrityksistä ilmoitti myös, ettei heillä ole minkäänlaisia yhteistyötä muiden yritysten kanssa / kiinnostusta sitä kehittää. Yhteistyön esteinä / syinä kielteiseen suhtautumiseen tuotiin esille huonot yhteistyökokemukset (yhteistyö ei toiminut riittämättömän aktiivisuuden vuoksi / yritykset riitaantuneet keskenään), ajanpuute, tottumus tehdä kaikki itse ja sopivien yhteistyökumppanien liian kaukainen sijainti.

Monialaiseen yhteistyöhön kulttuuri- ja luovien alojen kanssa valtaosa matkailuyrityksistä suhtautui myönteisesti nähden sen kehittämisen Etelä-

Savossa tarpeelliseksi. Matkailuyritysten esiin nostamat konkreettiset monialaiset yhteistyötarpeet ja -ideat on esitelty tämän raportin kohdassa 2.3.

2.2 Kulttuuri- ja luovan alan yritykset ja toimijat

2.2.1 Tuotteiden / palveluiden nykytila ja tuotekehitys

Selvitykseen osallistuneet kulttuuri- ja luovan alan yritykset ja toimijat jakautuivat karkeasti ottaen kahteen ryhmään tuotteidensa / palveluidensa nykytilan ja niiden kehittämisen suhteen.

Toiseen ryhmään kuuluivat yritykset ja toimijat, jotka toimivat selkeästi liiketoiminnan logiikan pohjalta ja jotka tältä perustalta suunnittelivat toimintansa kehittämistä. Liike- / toiminnan idea tähän ryhmään kuuluvilla oli hyvin tiivis ja kehittämisstrategia selkeä. Valtaosin ryhmään kuuluvat olivat kasvuhakuisia. Moni tähän ryhmään kuuluvista oli yhden hengen yrityksiä, jotka kuitenkin kehittivät toimintaansa systemaattisesti ja ammattimaisesti. Tavoite oli työllistää toiminnallaan itsensä ja tarpeen vaatiessa palkata itselle lisäapua. Tuotekehitys tässä ryhmässä tapahtui osin oman luovuuden ja näkemysten pohjalta, osin asiakaspalautteen pohjalta.

Osa vastanneista taas toimi joko harrastajamaisesti / osa-aikaisesti tai heidän toimintansa painopiste oli kulttuurin teossa kulttuurin itsensä arvon vuoksi, ei rahanansaintamielessä. Ryhmälle yhteistä oli myös toiminnan moninaisuus ja alhainen liiketoimintaosaaminen. Keskeistä oli halu saada keskittyä omaan luovaan toimintaan, "luomistyöhön". Tämän ryhmän ajatuksena tulevaisuudesta oli "hengissä selviäminen" eli toivomus resurssien riittävydestä niin, että nykyinen toiminnan taso pystyttäisiin säilyttämään. Tuotekehitys tässä ryhmässä tapahtui lähes kokonaan oman luovan näkemysten pohjalta.

Huomattava on, että kumpaankin ryhmään kuului sekä yrityksiä että julkisia kulttuurialan toimijoita (esim. yhdistyksiä). Yhteistä ryhmille olivat niukat resurssit, jotka nähtiin suurimmaksi tuotekehityksen esteeksi/hidasteeksi.

Tapahtumiin liittyen osin niukkojen resurssien vuoksi tehdään paljon talkootyötä, minkä johdosta oltiin huolissaan talkootyöläisten jaksamisesta ja sitä kautta tapahtumien toteutumisesta jatkossa.

2.2.2 Asiakkaat sekä asiakastuntemus ja -palaute

Kaikilla kulttuuri- ja luovan alan yrityksillä ja toimijoilla suurin asiakasryhmä olivat suomalaiset. Ulkomaalaisia ei juurikaan asiakkaita mainittu. Liiketoimintaperusteiset toimijat tunsivat asiakkaansa suhteellisen tarkastikin ja olivat myös kohdentaneet mm. markkinointiaan sen mukaan. Kulttuuria sen itseisarvon vuoksi tekevällä ryhmällä asiakaskunta oli laajempi, ja sen koostumusta oli vaikeampi rajata. Palautteen yritykset ja toimijat saivat / keräsivät asiakkailtaan valtaosin suullisesti.

2.2.3 Markkinointi, myynti ja jakelukanavat

Liiketoimintaperusteisilla toimijoilla markkinointi ja myynti oli suunnitelmallista ja kohdennettua. Kulttuuria sen itseisarvon vuoksi tekevällä ryhmällä taas markkinointia ja myyntiä oli vähemmän, ja se ei ollut niin ammattimaista. Huomattava on, että verrattuna matkailuyrityksiin kulttuuri- ja luovan alan toimijoista moni myi omia tuotteitaan myös pitkälti omalla persoonallaan. Huomattavaa on myös se, että monet pienet luovan alan yrittäjät olivat valmiita ulkoistamaan oman myyntinsä ja markkinointinsa kokonaan, koska kokivat sen omalle luonteelleen vieraaksi. Lisäksi heillä oli halu käyttää aikaa mieluummin siihen, mitä he parhaiten osasivat – omien tuotteidensa suunnitteluun, ”luovaan työhön” ja tuotteiden valmistamiseen.

2.2.4 Monialainen yhteistyö ja verkostoituminen

Kulttuuri- ja luovan alan yritykset ja toimijat suhtautuivat matkailuyritysten tavoin myönteisesti matkailun, kulttuurin ja luovan alan yhteistyön kehittämiseen. Ehtona vain oli, että yhteistyön tulee olla toimijoista itsestään lähtevää ja tarvelähtöistä; väkisin ja ulkopuolisten toimesta synnytettyä yhteistyö-

tä ei nähty kannattavaksi kehittää. Yhteistyö toimii niiden välillä, joilla on sen tekoon selkeä motiivi ja intressi ja joiden henkilökemiat sopii yhteen.

Matkailu, kulttuurin ja luovan alan yhteistyön kehittämisen suurimmaksi esteeksi nähtiin se, että näiden alojen yrittäjät ja toimijat eivät tunne toistensa aloja ja niiden erityispiirteitä. Yhteistyötä hankaloittavat myös ennakkoluulot. Tärkeäksi nähtiinkin järjestää näiden alojen yrityksille ja toimijoille mahdollisuuksia ja foorumeja tutustua toisiinsa kasvotusten. Yrittäjien henkilökohtainen toistensa tunteminen on kuitenkin pohja kaikenlaiselle yhteistyölle ja yhteydenpidolle.

Erityisesti kulttuurialan ongelmaksi nähtiin se, että alan ulkopuoliset ihmiset mieltävät kulttuurin syntyvän ikään kuin itsestään ja ilmaiseksi. Käytännössä tämä oli näkynyt siinä, että matkailuyritykset eivät olleet valmiita ostamaan kulttuuripalveluja alihankintana omille asiakkailleen samalla tavoin kuin muita palveluja. Kulttuuripalvelujen tuottajien oletettiin tulevan esiintymään matkailuyrityksiin ilmaiseksi tai lähes ilmaiseksi. Yhteistyön kehittämisen haasteena nostettiin esille myös kulttuuri- ja luovien alojen yrittäjien ja toimijoiden usein vahva persoonallisuus ja näkemykset.

Keskinäisen yhteistyön kehittäminen erilaisten kulttuuritapahtumien ja matkailualan kanssa nähtiin tärkeäksi. Tapahtumien välisen yhteistyön ja koordinoinnin lisäämisen nähtiin tehostavan tapahtumien järjestämistä ja markkinointia. Nykyisellään monien tapahtumien jatkuvuus on vuosittain katkolla ja epävarmalla pohjalla pienten ja epävarmojen resurssien sekä talkootyön suuren määrän vuoksi. Matkailuyrityksiä kritisoitiin siitä, että ne haluavat kyllä hyötyä tapahtumista, mutta eivät ole olleet halukkaita yhteistyöhön niin, että pistäisivät itse kortensa kekoon tapahtuman aikaansaamiseksi tai monipuolistamiseksi. Tapahtumien merkitys tulisikin saada paremmin esille, jotta ne opittaisiin näkemään koko maakuntaa hyödyttävänä ja markkinoivana asiana. Tapahtumien kehittämiseen pitäisi saada kokonaisnäkemystä ja pitkäjänteisyyttä, niin että itse järjestäjien lisäksi tapahtumien järjestämiseen osallistuisivat niin yritykset, julkinen sektori kuin kehittäjä- ja koulutusorga-

nisaatiot. Esimerkiksi tapahtumatuotannon koulutusta tulisi Etelä-Savoon saada lisää, sillä nykyisellään alan ammattilaisia on maakunnassamme hyvin vähän, mikä näkyy tapahtumien laadussa.

Selvityksessä ilmeni, että erityisesti kulttuurialan, mutta myös luovan alan toimijoiden keskinäinen yhteistyö ja verkostoituminen ovat Etelä-Savossa tiiviimpää kuin matkailuyritysten välillä. Osasyiksi tähän esitettiin sitä, että kulttuurialalla raha ei monestikaan liiku samalla tavoin kuin matkailussa, jossa yritykset ensisijaisesti harjoittavat liiketoimintaa rahanansaintamielessä ja siten kilpailevat keskenään. Selvityksessä kävi myös ilmi, että kulttuuri- ja luovan alan toimijat olivat matkailuyrityksiä aktiivisempia itse etsimään uusia potentiaaleja yhteistyökumppaneita ja -mahdollisuuksia. Yhteistyön toimivuuden ja jatkuvuuden korostettiin vaativan paljon omaa työtä sekä avointa ja positiivista asennetta. Kaupunkiseuduittain tarkasteltuna kulttuurialan sisäisen yhteistyön nähtiin toimivan hyvin Mikkelin ja Pieksämäen seudulla, mutta ei niinkään Savonlinnan seudulla.

Yhteistyön ja verkostoitumisen kehittymisessä asenteilla ja ilmapiirillä on suuri merkitys. Yhteistyöstä puhuttaessa valtaosa vastaajista nosti esille savolaisen luonteen huonot piirteet, joiden nähtiin heikentävän yhteistyön tekoa; kateellisuuteen oli suurin osa törmännyt ja siihen, että yhteistyökumppaneita riitti kun yrityksellä meni huonosti, mutta menestyksen tullessa oli jääty yksin. Uudet yrittäjät olivat myös kohdanneet paljon sitä, että heidät oli haluttu lannistaa negatiivisilla arvioilla yrityksen tulevaisuudesta heti alkuunsa tai heitä oli mustamaalattu tai yritetty ”kampittaa” muuten. Savolainen saamattomuus nostettiin myös esille; moni asia oli yhteistyökumppaneilta jäänyt tekemättä tai lupaus lunastamatta eikä mitään asiaa ollut ylipäänsä saatettu kunnolla valmiiksi tai ne oli tehty ”juosten kusten”. Valittamiseen ja negatiivisiin asioihin keskittymisellä nähtiin myös menetettävän arvokasta aikaa rakentaa tuloksellista yhteistyötä. Savolaisuuteen liitettiin myös yksin tekemisen perinne, joka taas vaikuttaa siihen, että ei haluta / vaivauduta tutustumaan toisiin toimijoihin. Yhteistyön korostettiin vaativan sitä tekeviltä tahoilta kypsyyttä, jota nähtiin Etelä-Savossa monilta puuttuvan; asioita ei osa-

ta käsitellä asioina vaan ne usein henkilöitetään. Yhteistyötä ei myöskään tehdä tahojen kanssa, joiden kanssa se ei ole jossain asiassa kerran toiminut; ei nähdä, että yhteistyö voisi jossain muussa tilanteessa puolestaan toimia.

Yhteistyön ja verkostoitumisen esteeksi / hidasteeksi nähtiin myös Etelä-Savon historia pienenä maalaismaakuntana. Tästä johtuen osaamisen ja toiminnan taso on maakunnassamme edelleen monissa paikoin alhainen niin julkisen sektorin, kehittäjä- ja koulutusorganisaatioiden kuin yrittäjien toiminnassa, mikä puolestaan vaikuttaa esimerkiksi yhteistyöasenteisiin. Kautta historian on myös totuttu toimimaan pienissä piireissä eikä siksi vieläkään tajuta yhteistyön ja kansainvälisyyden merkitystä. Tätä pienuutta on vielä entisestään korostanut kuilu Savonlinnan ja Mikkelin välillä sekä maakunnan pieni väestöpohja.

2.3 Matkailu-, kulttuuri- ja luovien alojen yritysten ja toimijoiden monialaiset tuotekehitystarpeet ja -ideat

Seuraavassa on esiteltynä selvitykseen osallistuneiden eteläsavolaisten matkailu-, kulttuuri- ja luovien alojen yritysten ja toimijoiden esiin nostamat konkreettiset monialaiset yhteistyötarpeet ja -ideat. Näkökulma yhteistyötarpeissa ja -ideoissa on matkailullinen.

2.3.1 Matkailu ja oheistuotteet

Selkeimmin monialaisista tuotekehitystarpeista ja -ideoista nousi esille *matkailuun liittyvät paikallisten kädentaitajien ja tuottajien valmistamat oheistuotteet, matkamuiistot, tuliais* ja *liikelahjat*. Matkailuyrittäjät kertoivat asiakkaidensa, erityisesti venäläisten matkailijoiden, niitä kysyvän. Toisaalta taas käsityöyrittäjät ja pientuottajat toivat esille, että heillä olisi kiinnostusta vastata tähän kysyntään lähtemällä omalla osaamisensa pohjalta suunnittelemaan ja tekemään Etelä-Savoon ja Saimaaseen liittyviä tuotteita. Tällaisen Saimaa-tuotesarjan suunnittelu- ja pilotointihankkeen valmistelu onkin jo käynnissä ELMO-hankkeessa.

Paikallisten tuotteiden tarjonnan ja kysynnän nykyistä parempi kohtaaminen vaatii matkailuyritysten ja käsityöyrittäjien ja pientuottajien verkostoitumista ja toisiinsa tutustumista. Yksi keino tähän on *luovien alojen agentti- ja manageritoiminnan* kehittäminen Etelä-Savossa ja laajemmin myös Itä-Suomessa ja Saimaan alueella. Selvityksessä ilmeni, että tarvetta senkin osalta Etelä-Savosta tähän löytyy, sillä käsityöyrittäjistä moni kertoi olevansa halukas ulkoistamaan oman myynnin ja markkinointinsa. Tällainen luovien alojen agentti- ja manageritoiminnan kehittämiseen tähtäävä hanke, Sillanrakentajat, onkin parhaillaan käynnissä Varsinais- ja Etelä-Suomessa. Hankkeessa on mm. koulutettu agenteja, joista moni toimii nykyisin hyvin tuloksin eri luovien alojen yrittäjien myyjinä. Agentit voivat hakea agentoitavansa mistä päin Suomea tahansa, joten järkevimmäksi tämän asian edistämisen suhteen nähtiin, että Sillanrakentajat-hankkeen kautta koulutettuja agenteja pyydetäisiin Etelä-Savoon kertomaan asiasta kiinnostuneille käsityö- ja muille yrittäjille omasta toiminnastaan.

2.3.2 Matkailu ja teatteri / musiikki

Selvityksessä nousi esille myös selkeä tarve kehittää matkailuyritysten yhteistyötä teatteri- ja musiikkialan toimijoiden kanssa. Myös tämän suhteen tilanteen nähtiin nykyisellään Etelä-Savossa olevan sellainen, että kysyntää tällaisille kulttuurialan ohjelmapalvelutarjonnalle, kuten erilaisille teatteri- ja musiikkiesityksille ja -esiintyjille matkailuyrityksissä kyllä olisi. Lisäksi tarjontapuolella halukkaita teatteri- ja musiikkialan tekijöitä olisi. Ongelma kuitenkin on, että kysyntä ja tarjonta eivät tällä hetkellä maakunnassamme kohtaa, koska toimijat eivät tunne toisiaan.

Matkailuyritykset esittivät ratkaisuksi *tekijäpankkia kulttuuri- ja luovan alan yrityksistä ja muista tilattavissa olevista ohjelmista ja niiden toteuttajista*. Tekijäpankki sisältäisi yhteys- ja tuotetiedot mm. maakuntamme musikanteista ja musiikkikokoonpanoista, teatteriryhmistä, työnäytöksiä tekevästä ja kädentaidon kursseja pitävistä käsityöyrittäjistä, taikureista ja muista esiintyvistä

taiteilijoista. Tekijäpankin kokoamisesta Savonlinnan seudulla syksyllä 2010 käynnistyvässä Lakeland Festivals -hankkeessa neuvotellaan parhaillaan.

Selvityksessä ilmeni, että matkailu- ja teatterialan yhteistyösuunnitelmia on Etelä-Savossa työn alla monia eri puolella maakuntaa. Rantasalmelle ollaan ELMO-hankkeen avustamana paikallisten matkailu- ja teatterialan toimijoiden aloitteesta valmistelemassa hanketta, jossa tavoitteena on saada *tuotteistettua teatterin keinoin paikallishistoriaan ja -tarinoihin liittyvää oheisohjelmaa myytäväksi paikallisiin matkailuyrityksiin*, joissa tällaiselle ohjelmalle on ilmennyt lisääntyvää kysyntää. Ohjelmalvelutarve, joka hankkeessa pyritään täyttämään, koskee pikkujouluajalle sekä kokousten ja illallisen yhteyteen myytäviä ryhmätuotteita, muita "indoor"- eli sisätuotteita sekä eläkeläisryhmille myytäviä tuotteita. Lisäksi hankkeen tavoitteena on "tuunata" nykyisin matkailuyrityksissä myytävänä olevia luontoaktiviteetteja niin, että niihin saadaan suunniteltua liitettäväksi asiakkaiden näin halutessa lisäarvoa tuottavia teatterin keinoin tuotettuja elementtejä.

Heinävedellä puolestaan on työstön alla Valamo-teatteritrilogian suunnittelu- ja valmisteluhanke, jonka hankesuunnitelman työstämisessä ELMO-hanke on myös avustanut. Tavoitteena hankkeessa on luoda Valamon historiaan ja tarinoihin liittyvä teatteritrilogia yhteistyössä teatterialan ja matkailutoimijoiden kanssa.

2.3.3 Matkailu ja (kulttuuri)tapahtumat

Tapahtumien keskinäisen yhteistyön ja tapahtumien ja matkailualan välisen yhteistyön heikkous eri puolella Etelä-Savoa tuotiin esille tämän raportin osiossa 2.2. Ratkaisuksi ongelmaan selvitykseen osallistuneet esittivät *kulttuurituottaja- / tapahtumakoordinaattorimallin* kehittämistä. Tarve tällaiselle kulttuurituottajalle / tapahtumakoordinaattorille onkin ollut osin taustalla, kun Savonlinnan seudulle on lähdetty hakemaan rahoitusta Lakeland Festivals -hankkeelle. Myös Heinävedellä asiaa on jo työstetty kulttuurialan toimijoiden kesken, jota työtä myös ELMO-hanke on tukenut. Tavoitteena mallissa olisi

nimenomaan tapahtumien välisen yhteistyön ja koordinoinnin lisääminen, niiden laadun parantaminen ja järjestämisen tehostaminen.

2.3.4 Matkailu ja media

Monialaisen yhteistyön kehittämisen tarve niin Etelä-Savon yritysten kuin maakunnan yleisen markkinoinnin tehostamisen nimissä nostettiin selvityksessä selkeästi esille. *Alueemme ja sen toimijoiden näkyvyys ja kuuluvuus mediassa, kuten TV:ssä, radiossa, Internetissä sekä sanoma- ja aikakauslehdissä* lisää myös ”myönteistä pöhinää”, tekemisen meiningin tuntua, mennekeä ja ylpeyttä omasta alueesta. Näiden kehittyminen vaikuttaa puolestaan alueemme ilmapiirin parantumiseen, mikä puolestaan välittyy myönteisenä asiana maakunnassamme vieraileville ihmisille ja vaikuttaa pitkällä tähtäimellä myönteisesti asiakasmäärien kehittymiseen. Mitä monipuolisempaa markkinointi on, eli mitä useammassa yhteydessä Etelä-Savo ja maakunnan yritykset nousevat kansallisella ja kansainvälisellä tasolla esille, sitä todennäköisempää on, että alueemme jää potentiaalisten matkailijoiden ja muiden asiakkaiden mieleen, ja että he saapuvat jossain vaiheessa myös vieraiksemme.

Etelä-Savo on esimerkiksi saanut viime aikoina myönteistä julkisuutta voittamalla kuntamarkkinoinnin SM-kisat. Voitokkaiden Tornin veljesten, Olavin, Erikin ja Akselin hahmoja olivat suunnittelemassa ja toteuttamassa yhteistyönä Savonlinnan matkailu Oy, kuvittaja Hannu Härkönen ja Savon ammatti- ja aikuisopiston Artemia. Lisäksi SaimaaHoliday -yritysverkosto voitti European Destinations of Excellence, EDEN 2010 Finland -kilpailun nousevana suomalaisena vesistömatkailukohteena. Näitä ja vastaavia maakuntamme osaajien ansioita, tuotteita ja palveluita tulee tukea ja nostaa esille toimialarajat ylittävien mahdollisuuksien avulla.

Medianäkyvyyteen liittyen selvityksessä nostettiin esille tarve pyrkiä saamaan pääkaupunkiseudulle Suomessa nykyisellään vahvasti keskittyntä showroom-toimintaa myös Itä-Suomeen ja Etelä-Savoon. Showroom-toiminta

tarkoittaa eri medioiden edustajille järjestettyä tilaa ja tilaisuuksia, jossa heille esitellään alueen omien suunnittelijoiden, käsityöyrittäjien, muotoilijoiden ja vastaavien tuotteita ja työtä.

Matkailun ja median yhteistyöhön liittyen ELMO-hanke on ollut edistämässä yhteistyöverkoston syntyä Punkaharjulle, jossa halu yhteistyön kehittämiseen on myös noussut paikallisilta toimijoilta itseltään. Punkaharjun kunnan, matkailuyritysten ja viihdealan toimijoiden välisen yhteistyön kehittämisen tavoitteena on edistää Punkaharjun matkailumarkkinointia ja yleistä näkyvyyttä valtakunnan mediassa.

2.3.5 Matkailu ja teknologia

Teknologia tarjoaa nykyisellään laajat mahdollisuudet myös matkailuyritysten kehittymiselle. Näihin mahdollisuuksiin liittyen selvityksessä nousi esille esimerkiksi Etelä-Savossa oleva 3D-mallinnusosaaminen. Maakuntamme retkiluistelureitistöjen ja pitemmällä tähtäimellä koko Saimaan vesistöalueen 3D-mallintaminen nostettiin markkinoinnin edistämisen nimissä esille. Pilotina retkiluistelureitistöjen mallintamisen mahdollisuutta työestetään eteenpäin Savonlinnan seudun kuntayhtymän hallinnoimassa Keskisen Saimaan retkiluisteluhankkeessa.

2.3.6 Muita monialaisia yhteistyötarpeita ja -ideoita

Myös lukuisia muita ideoita ja tarpeita monialaisesta matkailusta, kulttuuria ja luovia aloja yhdistävästä yhteistyöstä nostettiin selvityksessä esille. Se, mitkä niistä lähtevät kehittymään ja elämään, riippuu täysin toimijoiden ja ensisijaisesti yrittäjien aktiivisuudesta. Paljon ideoiden kehittämiseen vaikuttaa myös se, miten niiden kehittämiseen ja konkretisoimiseen osataan liittää maakuntamme kehittäjä-, koulutus- ja rahoittajaorganisaatioiden osaaminen ja välineet. Mitä aktiivisempia kaikki osapuolet ovat, mitä paremmin he tulevat keskenään toimeen, ja mitä paremmin kunkin osaaminen ja välineet saadaan valjastettua idean kehittämiseen, sitä paremmat kehittymisen ja menestymi-

sen mahdollisuudet sillä on. Selvästi selvityksessä kuitenkin nousi ilmi, että primus motoriksi idealle ja yhteistyölle tarvitaan vähintään yksi yritys / toimija, jolla on vahva intressi ja halu idean toteuttamiseen ja kehittämiseen. Idea ja toimijat sen kehittämisverkostossa voivat olla hyvinkin epätaivomaiset, mutta jos heillä kaikilla on intressi ja halu idean toteuttamiseen, voi ideasta tulla menestys.

Matkailu-, kulttuuri- ja luovien alojen yhteistyön kehittämisestä nähtiin selvityksessä olevan hyötyä myös seuraavissa yhteyksissä: *matkailijoille vuokrattavien mökkien sisustus ja näiden rakennusten suunnittelu, paikallisten taiteilijoiden näyttelyjen pito matkailuyrityksissä sekä maakunnan kirjailijoiden, kuvittajien ja kirjansitojien hyödyntäminen matkailijoille suunnatuissa teoksissa.*

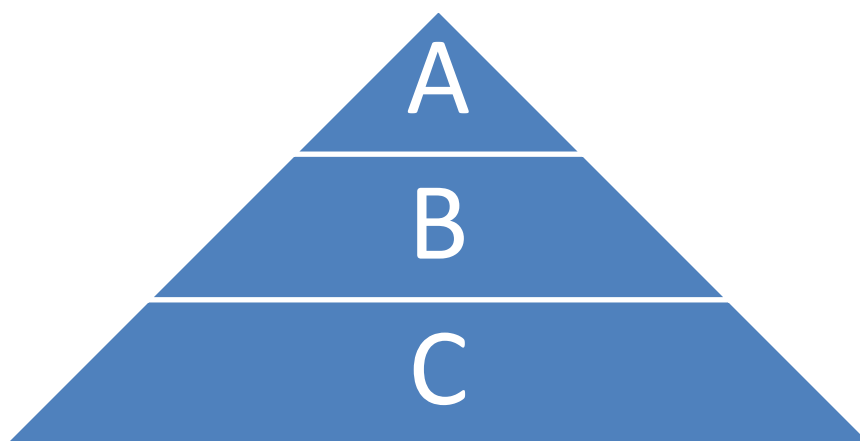
Monialaisen yhteistyön kehittymistä Etelä-Savossa edustaa myös Pisnespanimo-yritysverkosto, joka on eri alan yrittäjien aloitteesta syntynyt Savonlinnaan. Verkosto on saanut alkunsa samanhenkisten yrittäjien tarpeesta vaihtaa ajatuksia keskenään ja saada toisiltaan vertaistukea omalle yrittäjyydelleen ja sen kehittymiselle. Verkoston kautta yrittäjät saavat myös muilta yrittäjiltä tietoonsa mm. koulutuksia ja hyödyllisiä kontakteja. Yrittäjät perustivat talvella 2010 yhdistyksen, Pisnespanimo Ry:n, ja tavoitteena heillä on luoda yhdistyksessä mukana oleville yhteinen henkinen ja fyysinen kohtaamispaikka, olohuone.

Punkaharjulla, Puruveden kaakkoiskulmassa puolestaan ELMO-hanke on tukenut yrittäjien aloitteesta syntynyttä majoitus- ja ohjelmapalveluyritysten, kyläyhdistyksen ja kyläteatterin verkostoa. Verkoston kehittämiseksi valmisteltiin Puruvesi+ -matkailun kehittämishanke, jossa tavoitteena on luoda verkoston yritykset yhdistävä maastoreitistö ja tuotteistaa siihen pohjautuvia verkostotuotteita matkailijoille myytäväksi sekä kehittää yritysten välistä riskinmyyntiä. Puruvesi+ -hanketta hallinnoi MAMK.

Mikkelin seudulla pienet majoitusyritykset ovat taas verkostoitumassa myynnin ja markkinoinnin tehostamiseksi. Yritykset olisivat halukkaita palkkaamaan yhteisen myyjän sekä kehittämään niin yhteistä kuin kunkin yrityksen omaa sähköistä markkinointia, tuotteiden ja palveluiden laatua ja yleisesti verkostoitumista. Verkoston kehittämisen tueksi Miset Oy nimeää palveluksesta henkilön elokuussa 2010.

2.4 Matkailu-, kulttuuri- ja luovien alojen yritysten ja toimijoiden jakautuminen suhteessa monialaiseen yhteistyöhön

Selvityksen tulosten pohjalta voidaan sanoa, että suhtautumisessaan monialaiseen yhteistyöhön ja tuotekehitykseen matkailu-, kulttuuri- ja luovien alojen yrittäjät ja toimijat jakautuvat Etelä-Savossa kolmeen eri ryhmään (kuva 1). Näistä pienimmän, hyvin kapean kärjen muodostavat Etelä-Savossa ”tienaäyttäjät”-ryhmä (A). Hiukan A-ryhmää suurempi ryhmä puolestaan ovat ”kasvu- ja kehitymisuralle kivunneet” yritykset ja toimijat (B). Selkeästi suurin ryhmä Etelä-Savossa taas ovat ”harrastelijat / lopettelijat”-ryhmä (C). Seuraavassa on esitelty tarkemmin, keitä kuhunkin ryhmään nähdään kuuluvan, mitkä piirteet ovat kullekin ryhmälle kuvaavia ja mikä on kunkin ryhmän asema suhteessa monialaiseen tuotekehitykseen ja yhteistyöhön.



KUVA 1. Suhtautuminen monialaiseen yhteistyöhön ja tuotekehitykseen

2.4.1 Tiennäyttäjät (A)

Keitä ryhmään kuuluu?

- luontaisesti monialaisesti, ”rajattomasti” ajattelevia ja yritystään kehittäviä yrittäjiä / toimijoita
- paljon nuoremman ja koulutetun polven yrittäjiä / toimijoita
- muilta aloilta nykyiselle alallensa tulleita yrittäjiä / toimijoita

Mitkä piirteet kuvaavat ryhmään kuuluvia?

- vahva ”palo” ja intohimo omaa työtään kohtaan, yrittäjäyys elämäntapana
- vahva kasvu- ja kehittymishakuisuus ja -motivoituneisuus
- suhteellisen korkea osaamisen ja yrityksen kehittymisen taso; esim. verkostoitumisen tarve heille jo itsestään selvää
- suunnitelmallisuus; yritystoimintaa ohjaa selkeä liiketoimintastrategia, osaavat jo itse kriittisesti arvioida, mihin toimintaan heidän kannattaa laittaa aikaa ja rahaansa
- omatoimisuus; arvioivat itse suunnitelmiensa pohjalta heille hyödylliset yhteistyökumppanit, koulutukset, tukimahdollisuudet jne. ja hankkivat / neuvottelevat niistä itsenäisesti

Mikä on ryhmään kuuluvien asema suhteessa monialaiseen tuotekehitykseen ja yhteistyöhön?

- ”Tiennäyttäjät”-ryhmään kuuluvilla yrityksillä ja toimijoilla monialainen tuotekehitys ja yhteistyö ovat hyvin luontevaa. Heillä on myös osaamista ja asennetta, mistä muiden yritysten olisi hyvä ottaa opiksi. Näistä syistä tähän ryhmään kuuluva yritys tai toimija olisi hyvä saada muille yrityksille esimerkinnäyttäjiksi ja innoittajaksi monialaiseen tuotekehitysryhmään.

2.4.2 Kasvu- ja kehittymisuralle kivunneet (B)

Keitä ryhmään kuuluu?

- yrittäjiä ja toimijoita, jotka ovat toimintansa kehittämisessä kivunneet askel askeleelta ylemmäs tai heille on seljennyt/selkiintymässä, kuinka aikovat sen tehdä; kasvu- ja kehittymisuralle kivunneita tai kipuamassa
- yrittäjiä ja toimijoita, joilla on joko "paloa" tai osaamista, mutta ei kumpaakin vahvana
- iän ja taustan suhteen hyvin moninainen joukko yrittäjiä / toimijoita

Mitkä piirteet kuvaavat ryhmään kuuluvia?

- omat perustuotteet ja -palvelut on saatu jo kuntoon
- "lamppu jo syttynyt"; on ymmärretty, että perustuotteita ja -palveluita tulee edelleen kehittää mm. lisäarvoa tuovien elementtien avulla ja että verkostoitua pitää, mutta sanat ei ole vielä ehtineet muuttua teoiksi eikä suunnitelma sen toteuttamiseen selkeä
- "hapuilevaisuus"; osaaminen ja liiketoimintastrategia on kehittymässä ja selkeytymässä, mutta tulevaisuuden suunnan ja askelmerkkien suhteen on vielä monia kysymysmerkkejä
- vajaan 100 %:sesti yrittäjäyys elämäntapana, minkä vuoksi omaa aikaa ja resursseja käytetään muuhunkin kuin yrityksen kasvattamiseen

Mikä on ryhmään kuuluvien asema suhteessa monialaiseen tuotekehitykseen ja yhteistyöhön?

- "Kasvu- ja kehittymisuralle kivunneet"-ryhmään kuuluvat yritykset ja toimijat ovat jo sisäistäneet, kuinka yritystä ja toimintaa tulee kehittää, jotta se menestyy. He ymmärtävät myös monialaisen tuotekehityksen tarpeen ja heillä on jo joitakin monialaisia ideoita omaan toimintaansa liittyen. Ryhmään kuuluvat tarvitsevat kuitenkin vielä vetoapua ja sparraajia kehittymisensä tueksi, koska heillä on suunnitelmiaan ja osaamisessaan vielä monia aukkoja. Hyvin suunniteltuna tähän ryhmään kuuluvat voisivat saada suurimman hyödyn monialaisesta tuo-

tekehitystoiminnasta osaamisen kasvun, tuotekehityksen ja verkostoitumisen muodossa. Toimintaan mukaan tuleminen kuitenkin pitää osata myydä ryhmän jäsenille, koska he eivät sinne todennäköisesti vielä itse hakeudu.

- Enemmän järkeen (osaamiseen) kuin tunteeseen (paloon ja intohmoon) pohjaavilla tämän ryhmän jäsenillä on vaarana toiminnan lopettaminen tai siirtyminen muualle, jos he eivät löydä oikeita tuki- ja kehittämisverkostoja.

2.4.3 Harrastelijat / Lopettelijat (C)

Keitä ryhmään kuuluu?

- nykyiseen liiketoiminnan tilaan tyytyväisiä yrittäjiä / toimijoita
- harrastusmielessä tai puolipäiväisesti yrittäjänä toimivia
- paljon vanhemman polven yrittäjiä
- kokemuksen kautta yrittäjiksi tulleita, vähän alansa koulutusta käyneitä

Mitkä piirteet kuvaavat ryhmään kuuluvia?

- toiminta harrastusmaista, tekevät joko palkkatyötä muualla tai käyttävät aikaansa muuten paljon muuhun toimintaan, ei kasvu- ja kehittämismotivaatiota / -halua
- vanhemman polven yrittäjillä ei tietoa toiminnan jatkajasta ja oma eläkkeelle jäänti jo lähellä ja siksi ei kasvu- ja kehittämishaluja; voivat olla ajamassa toimintaansa jo osin alaskin
- osaamisen taso alhainen eivätkä perustuotteetkaan / -palvelut kunnossa, ei selkeää liiketoimintastrategiaa
- ei osaamista nähdä omia osaamisen ja toiminnan vajeitaan ja niiden yhteyttä tulokseen eikä osaamista hakea apua näiden vajeiden täyttämiseen
- ei ymmärrystä, mitä monialaisesta yhteistyöstä ja tuotekehityksestä voisi olla hyötyä omalle toiminnalle

Mikä on ryhmään kuuluvien asema suhteessa monialaiseen tuotekehitykseen ja yhteistyöhön?

- "Harrastelijat / Lopettelijat"-ryhmään kuuluvilla yrityksillä ja toimijoilla riittää vielä työtä perustuotteiden ja -palveluiden kuntoon saattamisessa. Tästä syystä heille kannattavampaa on pyrkiä rakentamaan ensin perusliiketoiminnan osa-alueet kuntoon kuin lähteä kehittämään lisäarvopalveluja. Monialaisessa tuotekehitystoiminnassa tämän ryhmän jäsenet voi turhautua ja heikentää muiden motivaatiota olla mukana, koska heillä "lamppu ei vielä itsellä syttynyt" asian suhteen eivätkä näin ollen osaa itse ottaa ja sisäistää mahdollista hyötyä toiminnassa mukana olemisesta.

3 TOIMINTAMALLI MONIALAISEN TUOTEKEHITYKSEN JA YHTEISTYÖN EDISTÄMISEKSI ETELÄ-SAVOSSA

Selvityksen toteutuksesta saatujen kokemusten ja tulosten perusteella on muodostettavissa toimintamalli, jonka avulla uusien monialaisten elämys tuotteiden kehittämistä ja olemassa olevien vetovoiman lisäämistä kannattaisi Etelä-Savossa edistää ELMO-hankkeen päättymisen jälkeen. Seuraavassa esiteltynä toimintamallin toteutukseen osallistuvat tahot ja heidän roolinsa sekä muita toimintamallin onnistuneessa toteuttamisessa huomioitavia seikkoja. Lisäksi esitellään toimintamallin hyödyt.

Kaikkia toimintamallin toteutukseen osallistuvia tahoja koskien

- *Kaikki toimintamallin toteutukseen liittyvät tahot on tärkeää saada toimintaan mukaan jo sen suunnitteluvaiheessa, jotta he pystyvät vaikuttamaan toiminnan toteutukseen. Mukana olo jo suunnitteluvaiheessa lisää myös sitoutuneisuutta itse toiminnassa mukana oloon.*
- Kaikkien tahojen ja heitä edustavien ihmisten tulee *olla omasta vapaasta tahdostaan mukana toiminnassa* siten, että he ovat sisäistäneet syyt olla mukana ja ovat motivoituneita toimimaan yhdessä.

- Kaikkien toiminnassa mukana olevien on *tärkeä olla sisäistänyt sen, että ilman omaa panosta ja työtä ei yhteistyöstä saa itselle hyötyä*; kukaan ei voi kaataa toisen päähän uutta tietoa ja osaamista eikä luoda toiselle verkostoa hänen puolestaan.
- Yhteistyön ja -toiminnan alussa on kaikille *oltava selvää / selvennettävää, miksi kukin on omasta puolestaan mukana toiminnassa* eli mitä hyötyä kukin odottaa toiminnasta itselleen saavan. Lisäksi kaikille on *oltava selvää / selvennettävää toiminnan yhteiset tavoitteet*, ja se, että niin erillis- kuin yhteisten *tavoitteiden saavuttaminen tarvitsee tuekseen kaikkien työpanoksen*; vapaamatkustajia ei toiminnassa sallita olevan mukana.

Matkailu-, kulttuuri- ja luovan alan yritykset ja toimijat

- *Tuotekehitystarpeen ja -idean on lähdettävä / noustava yrittäjiltä itseltään* eli toiminnan on pohjattava "Bottom up" -lähestymistapaan. Näin varmistetaan yrittäjien motivaatio ja sitoutuneisuus olla mukana toiminnassa.
- Toimintaan mukaan lähtevien yritysten olisi *ensisijaisesti oltava jo jollain tasolla omatoimisesti verkostoituneita / tutustuneita toisiinsa*.
- Toissijaisesti *muuta yrityksiä voidaan ottaa toimintaan mukaan sillä ehdolla, että niiden mukaantulon hyväksyvät tuotekehitystarpeen ja -idean esittäneet yritykset, ja ettei niiden mukaantulo muuta toiminnan alkuperäistä ideaa ja tavoitetta* eli esitetyn tuotekehitystarpeen ja -idean toteuttamista.
- Selvityksen osassa 2.4. esitettiin eteläsavolaisten matkailu-, kulttuuri- ja luovien alojen yritysten ja toimijoiden jakautuvan suhteessa monialaiseen yhteistyöhön "tiennäyttäjiiin", "kasvu- ja kehittymisuralle kivunneisiin" ja "harrastelijoihin / lopettelijoihin". Esitetyn mukaisesti *toiminnassa olisi oltava vähintään yksi "tiennäyttäjiiin" kuuluva yritys*.

Muiden mukana olevien yritysten tulisi olla "kasvu- ja kehittymisuralle kivunneita" yrityksiä.

Toimintamallin vetäjä / Projektipäällikkö

- Hänellä on oltava tai hänen on alussa saavutettava kaikkien toiminnassa mukana olevien yrittäjien ja toimijoiden *luottamus toimia vetäjänä*.
- Hänellä on oltava *osaamista ja ymmärrystä niin yritys- ja kehittämistoiminnasta kuin sen rahoituslähteistä ja -mahdollisuuksista*. Keskeistä on myös *kokonaisuuden hahmotus* eli osaaminen sen suhteen, miten yhteistyön eri tahojen toiminta vaikuttaa ja linkittyy toisiinsa.
- Hänellä on oltava *sosiaalisia taitoja toimia sillanrakentajana* eri toimijoiden välillä sekä taitoa tulla toimeen kaikkien kanssa ja sovittelua yhteen näkemyseroja ja eri tapoja toimia.
- Hänellä on oltava *suunnitelmallisuutta ja kykyä viedä toimintaa eteenpäin* kohti tavoitetta.
- Hänellä on oltava *positiivisuutta sekä kykyä luoda ja ylläpitää toiminnassa hyvä henkeä ja ilmapiiriä*.

Kehittäjä- ja koulutusorganisaatiot

- Kehittäjä- ja koulutusorganisaatioiden tulee omassa toiminnassaan *palkata yritysrajapinnassa oleviin tehtäviin yritystoiminnasta kokemusta omaavia / sellaisia henkilöitä, joilla on yrittäjien luottamus*. Oikeanlaiset henkilöt on rekrytoitava heidän luonteelleen ja osaamiselleen oikeanlaisiin tehtäviin.
- Kehittäjä- ja koulutusorganisaatioiden tulee *luoda foorumeja ja mahdollisuuksia niin yrityksille tutustua toisiinsa kuin yrityksille sekä kehittäjä- ja koulutusorganisaatioille ja rahoittajille tutustua ja verkostoit-*

tua keskenään. Se, mitkä yritykset lähtevät tekemään keskenään yhteistyötä, on täysin yrityksistä itsestään kiinni.

- Kehittäjä- ja koulutusorganisaatioiden nimenomaan yrittäjille järjestämien foorumien tulee olla *käytännönläheisiä*. Foorumit on järjestettävä sellaisissa paikoissa ja siihen aikaan, että *yrittäjien on niihin fyysisesti ja henkisesti mahdollista ja helppo tulla*. Foorumien ohjelman tulee olla väljä niin, että siellä on aikaa myös kysymyksille ja vapaalle keskustelulle.
- Kehittäjä- ja koulutusorganisaatioilla on oltava *osaamista tunnistaa eri kehitys- ja kasvuvaiheessa olevia yrityksiä ja osattava tarjota ja myydä heille sopivaa kehittämistukea ja koulutusta*. Erityisesti tulee tukea kasvu- ja kehittymishaluisia yrityksiä eikä käyttää resursseja niihin, jotka haluavat toimia yksin tai eivät ole kiinnostuneita julkisten tahojen tukipalveluista.
- Kehittäjä- ja koulutusorganisaatioilla on oltava hallussa niin oman organisaation mahdollisuudet tukea yritysten kehittymistä kuin tietoa muiden kehittäjä- ja koulutusorganisaatioiden vastaavasta toiminnasta, jotta ne osaavat näistä yrityksille kertoa ja mahdollisuuksia hyödyntää yhteistyötä tarpeen vaatiessa.
- Kehittäjä- ja koulutusorganisaatioilla on oltava osaamista hahmottaa ja hyödyntää kaikkia matkailuklusteriin kuuluvia aloja tarpeen vaatiessa, sillä mitä pitemmälle matkailu kehittyy, sitä enemmän se tarvitsee kehittymisensä tueksi esimerkiksi kulttuuria ja luovia aloja.
- Kehittäjä- ja koulutusorganisaatioiden on yhteistyössä suunniteltava ja vastattava tekemissään selvityksissä yrittäjien esille nostamiin koulutustarpeisiin. Koulutuksia on myös aktiivisesti myytävä ja markkinoitava yrityksille. Tässä selvityksessä esille nousseita koulutustarpeita ovat:

- katkeamattoman palveluketjun kehittäminen ja saavuttaminen (sis. mm. asiakastuntemus, asiakaslähtöinen tuotekehitys, myynti ja markkinointi, jakelutiet, asiakasjärjestelmien ja asiakkuuksien hallinta)
 - aktiivinen myynti ja markkinointi (sis. mm. aktiivinen myynti, lisämyynti, ristiinmyynti, markkinointisuunnitelman ja -budjetin teko)
 - venäjän kieli ja kulttuuri
 - Saimaa-opaskoulutus (sis. mm. lajikohtaisten pätevyyksien suoritusmahdollisuus, aluetuntemus)
 - aktiviteettitoiminnan turvallisuus
- Kehittäjä- ja koulutusorganisaatioiden on tehtävä koulutusten osalta yhteistyötä rahoittajien kanssa siten, että niiden toteuttamisessa saadaan hyödynnettyä valmiit koulutustukimahdollisuudet yrityksille (esim. yhteishankintakoulutustuki).

Rahoittajat

- Rahoittajien pitää tunnistaa ja tukea kasvu- ja kehittymishakuisia sekä investoivia yrityksiä.
- Rahoittajien keskinäisen työnjaon tulee olla selkeä ja toiminnan verkostoitunutta niin, että ne ovat tietoisia toistensa toiminnasta ja pystyvät keskenään löytämään hyville, yrityksiltä nousseille tuotekehitystarpeille ja -ideoille kuhunkin tilanteeseen sopivimmat rahoituslähteet.
- Rahoittajilla tulee olla vankka ammattitaito omista rahoituslähteistään ja niiden on toimittava niin, että vastaukset rahoituslähteistä esitettyihin kysymyksiin eivät riipu vastaajasta.

Toimintamallin hyötyjä

- Yhteistyön tekeminen persoonaltaan, koulutukseltaan ja taustaltaan erilaisten ja eri alojen ihmisten kanssa kehittää toimintamallin toteu-

tukseen osallistuvien kunkin tahon omaa osaamista, eri kehitysmahdollisuuksien ja -tapojen näkemistä sekä ymmärrystä eri toimijoiden toiminnan vaikutuksesta omaan työhön.

- Yhteistyö ja toimijoiden toisiinsa tutustuminen lisää henkisen tuen saannin kokemusta ja "yhteen hiileen puhaltamisen" tunnetta, mikä vaikuttaa myönteisesti yrittäjien ja toimijoiden jaksamiseen ja työmotivaatioon.
- Kunkin toimijan työn, palvelujen ja tuotteiden laatu paranee.
- Markkinointi monipuolistuu ja yhä useammassa yhteydessä esillä oleminen medioissa ja jakelukanavissa lisää todennäköisyyttä, että maakuntamme ja sen toimijoiden palvelut ja tuotteet jäävät potentiaalisten asiakkaiden mieleen paremmin.
- Yhteistyö, yhteiset onnistumiset ja kuulun kaventuminen eri toimijoiden välillä lisää "tekemisen meiningin tuntua", ylpeyttä omasta alueesta sekä sen tuotteista ja palveluista välittyen asiakkaille.
- Paremmat ja monipuolisemmat tuotteet ja palvelut sekä toimijoiden välisen yhteistyön ja ristiinmyynnin lisääntyminen lisäävät asiakkaiden tyytyväisyyttä, mikä puolestaan lisää alueelle ja sen yrityksiin jäävän rahan määrää sekä saa asiakkaat todennäköisesti myös palaamaan takaisin.
- Lisääntynyt yhteistyö ja ristiinmyynti lisää ja tehostaa rahan kiertoa alueemme sisällä vahvistaen myös maakuntamme sekä yritysten ja toimijoiden elinvoimaisuutta.
- Lisääntynyt yhteistyö tekee tuloksellisemmaksi myös kehittäjä- ja koulutusorganisaatioiden sekä rahoittajien toimintaa, kun yksityisen ja julkisen sektorin yhteistoimintaa saadaan tehostettua.

4 LOPUKSI

Tämä selvitys on Mikkelin ammattikorkeakoulun hallinnoiman ELMO, Elämykselliset verkostotuotteet Etelä-Savon vetovoimatekijänä -hankkeen tekemä ja sen tuloksia tulevat hyödyntämään päätöksenteossaan ja toiminnassaan Etelä-Savossa toimivat rahoittajat sekä kehittäjä- ja koulutusorganisaatiot. Toivon, että nämä tahot yhdessä maakuntamme kasvu- ja kehittymishaluisten matkailu-, kulttuuri- ja luovan alan yritysten ja toimijoiden kanssa lähtisivätkin jatkossa työstämään selvityksessä esitetyn toimintamallin pohjalta sitä, kuinka tarpeelliseksi nähdyt monialaiset tuotekehitystarpeet ja -ideat saataisiin käytännössä toteutettua niin, että ne tukisivat maakuntamme yritystoiminnan kehittymistä.

Selvityksen teon aikana oli ilo huomata, että Etelä-Savossa matkailu-, kulttuuri- ja luovan alan yrittäjien ja toimijoiden keskuudessa ”muhii pinnan alla” parhaillaan moniakin eri kehitysvaiheessa olevia yhteistyöverkostoja ja -ideoita. Selvityksessä tultiin muutamista niistä tietoiseksi. Aihioita olisi kuitenkin varmasti noussut esille enemmänkin, jos ELMO-hanke ja sitä kautta ”kenttätyövaihe” olisi ollut kestoiltaan pidempi. Pidempi kesto olisi myös lisännyt sitä, että sanoista olisi päästy enemmän tekoihin eli ELMO-hanke olisi käytännössä voinut olla tukemassa yrittäjien ja toimijoiden omien verkostojen kehittymistä enemmän. Toivon, että ELMO-hankkeessa toteutetun kaltaista toimintaa eli ruohonjuuritasolla kasvotusten yritysten ja kehittäjäorganisaatioiden edustajan välillä tapahtuvaa keskustelua ja toimintaa Etelä-Savossa jatketaan, koska näin selkeästi toivoivat selvitykseen osallistuneet yrittäjät. Tällaisen ”Verkostotutor”-toiminnan toivottiin jatkuvan maakunnassamme, sillä sen katsottiin olevan hidas, mutta hyvä keino saada pitkällä tähtäimellä kavennettua kuilua yritysten sekä kehittäjä- ja koulutusorganisaatioiden sekä rahoittajien välillä.

Myönteistä palautetta selvityksessä tuli myös ELMO- ja OFES-hankkeiden yhdistetystä tiedonhankinnasta ja tiedottamisesta. Myös tämänkaltaista toimintaa hankkeiden osalta toivottiin enemmän, niin ettei joka hankkeen pro-

jektipäällikkö olisi aina erikseen yrityksiin yhteydessä, vaan että hankkeiden hallinnointitahot ja projektipäälliköt tekisivät yhteistyötä. Näin yrityskontaktien määrä saataisiin minimoitua ja ajankäyttöä tehostettua. Toisiinsa liittyvien hankkeiden välinen nykyistä tiiviimpi yhteistyö lisäisi mitä todennäköisimmin myös hankkeiden tuloksellisuutta ja loisi myös yrityksille selkeämpää kuvaa hankemaailmasta.

Kiitokset kaikille selvitykseen osallistuneille yrittäjille ja toimijoille. Kiitokset myös selvityksen suunnitteluun ja toteutukseen osallistuneille.

Kulttuuri- ja luovien alojen yritysten ja toimijoiden haastattelurunko

Haastateltava yritys/toimija:

Haastateltava henkilö:

Pvm:

Tuotteet / palvelut:

Omien tuotteiden / palveluiden nykytila ja kehittämissuunnitelmat /-tarpeet?

Asiakkaat:

Omat nykyiset asiakkaat ja tulevaisuuden suunnitelmat? Asiakastiedon ja -palautteen keruu ja hyödyntäminen tuotteiden / palveluiden kehittämisessä?

Tuotekehitys:

Suunnitelmat / ajatukset omien tuotteiden / palveluiden suhteen tulevaisuudessa?

Markkinointi & Myynti:

Yrityksen markkinoinnin ja myynnin nykytila ja kehittämissuunnitelmat / -tarpeet?

Verkostoituminen:

Yhteistyöhalukkuus / -tarpeellisuus matkailualan / muiden alojen yritysten / toimijoiden kanssa? Jos on, niin millaisia yhteistyöideoita / -tarpeita? Hyvä toimintamalli yhteistyön toteuttamiseen?

Muita kommentteja / ajatuksia / koulutus tai muita tarpeita?

OFES / ELMO kyselylomake

Yrityksen nimi _____

Haastateltava _____ Pvm _____

Voiko yrityksessänne harrastaa jotakin seuraavista lajeista ja missä muodossa?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Melonta
<input type="checkbox"/> Opastetut retket yrityksen järjestämänä
<input type="checkbox"/> Opastetut retket alihankintana
<input type="checkbox"/> Omatoimiset tuotteet (sis. esim. välinevuokrauksen, retkisuunnitelma, toimintaohjeet)
<input type="checkbox"/> Pelkkä välinevuokraus | <input type="checkbox"/> Opastetut retket alihankintana
<input type="checkbox"/> Sukellus
<input type="checkbox"/> Välinevuokraus
<input type="checkbox"/> Opastetut retket yrityksen järjestämänä
<input type="checkbox"/> Opastetut retket alihankintana |
| <input type="checkbox"/> Kalastus
<input type="checkbox"/> Opastetut retket yrityksen järjestämänä
<input type="checkbox"/> Opastetut retket alihankintana
<input type="checkbox"/> Omatoimiset tuotteet (sis. esim. välinevuokrauksen, retkisuunnitelma, toimintaohjeet)
<input type="checkbox"/> Pelkkä välinevuokraus | <input type="checkbox"/> Pyöräily
<input type="checkbox"/> Välinevuokraus
<input type="checkbox"/> Opastetut retket yrityksen järjestämänä
<input type="checkbox"/> Opastetut retket alihankintana |
| <input type="checkbox"/> Retkiluistelu
<input type="checkbox"/> Opastetut retket yrityksen järjestämänä
<input type="checkbox"/> Opastetut retket alihankintana
<input type="checkbox"/> Välinevuokraus | <input type="checkbox"/> Vaellus
<input type="checkbox"/> Välinevuokraus
<input type="checkbox"/> Opastetut retket yrityksen järjestämänä
<input type="checkbox"/> Opastetut retket alihankintana |
| <input type="checkbox"/> Veneily/risteily
<input type="checkbox"/> Välinevuokraus
<input type="checkbox"/> Opastetut retket yrityksen järjestämänä
<input type="checkbox"/> Opastetut retket alihankintana | <input type="checkbox"/> Ratsastus
<input type="checkbox"/> Välinevuokraus
<input type="checkbox"/> Opastetut retket yrityksen järjestämänä
<input type="checkbox"/> Opastetut alihankintana |
| <input type="checkbox"/> Luonnonkatselu/-kuvaus
<input type="checkbox"/> Välinevuokraus
<input type="checkbox"/> Opastetut retket yrityksen järjestämänä | <input type="checkbox"/> Hiihto
<input type="checkbox"/> Välinevuokraus
<input type="checkbox"/> Opastetut yrityksen järjestämänä
<input type="checkbox"/> Opastetut retket alihankintana |

- Lumikenkävaellus
- Välinevuokraus
- Opastetut retket yrityksen järjestämänä
- Opastetut retket alihankintana
- Opastetut retket yrityksen järjestämänä
- Opastetut retket alihankintana
- Muut aktiviteetit, mitkä _____

- Moottorikelkkailu
- Välinevuokraus

Muuta kommentoitavaa:

Kuinka merkittäviä ohjelmalvelut (etenkin kalastus, melonta ja retkiluistelu) ovat yrityksen toiminnan kannalta? (liikevaihto, tulo jne.)

Mitä muita palveluita yritys tarjoaa?

- Majoitus
- Ravitsemispalvelut
- Muuta toimintaa,

mitä? _____

MELONTAYRITYKSILLE:

Millä reiteillä/alueilla yrityksenne toimii melonnan/melontatuotteiden osalta?

Oletteko luokitelleet reittejä vaativuuden mukaan ja millä tavoin? Ilmoitatteko reittien haasteellisuustasot tuote-esitteissä tai muulla tavoin asiakkaalle?

Miten melontaoppaat ovat päteväytyneet oppaiksi?

- Omaavat alan koulutuksen,
- minkä _____

- Pitkän kokemuksen kautta

- Muuten,

miten? _____

Mikä on yrityksenne kapasiteetti melonnan suhteen? Paljonko yrityksellänne on välineitä?

Yksikkökajakkeja _____ kpl

Kaksikkokajakkeja _____ kpl

Inkkananootteja _____ kpl

Muuta, mitä _____ kpl

Tarkenna:

Onko asiakkaalla mahdollisuus saada kuljetus reitille tai reitiltä pois?

- Kyllä
 Ei

Kommentoitavaa:

Lajiturvallisuus

Kuinka usein varusteiden kunto tarkistetaan?

- Jokaisen retken/vuokrauksen jälkeen
 Kaksi kertaa kauden aikana
 Kerran vuodessa (esim. ennen sesonkia tai heti sen jälkeen)
 Muuten, kuinka usein _____

Kuinka usein varusteille tehdään huolto?

- Jokaisen retken/vuokrauksen jälkeen
 Kaksi kertaa kauden aikana
 Kerran vuodessa (ennen sesonkia tai heti sen jälkeen)
 Muuten, kuinka usein _____

Kuinka turvallisuus huomioidaan yrityksen toiminnassa?

- Valtakunnalliset turvallisuusohjeet (melontaturvallisuuden neuvottelukunnan turvallisuusohjeet) huomioidaan
 Asiakkaalle annetaan mukaan aluekartta
 Asiakas tutustutetaan välineisiin ja niiden käyttöön ennen lähtöä
 Asiakas tutustutetaan turvallisuusohjeisiin ja lajin vaaroihin ennen lähtöä
 Asiakkaalle annetaan turvallisuusvälineet mukaan (pelastusliivit jne.)
 Asiakkaalle kerrotaan olosuhteet (sää, infran kunto...) reitillä/alueella ennen lähtöä?
 Muuten, miten?
-

Mitä yrityksen tarjoamaan melontakarttaan on merkitty?

- Yritys ei tarjoa asiakkaalle melontakarttaa
 Melonta-alue tai reitti
 Palvelut (yöpymismahdollisuudet, rantautumispaikat, ravintolat, leiriytymispaikat jne.)
 Tärkeimmät puhelinnumerot (esim. hätänumero)
 Leiripaikkojen koordinaatit (GPS tms.)
 Kartta saatavilla myös vähintään englanninkielisenä (väh. karttamerkit englanniksi)

Muuta kommentoitavaa

KALASTUSYRITYKSILLE:

Millä alueilla tai missä kalastuskohteissa yrityksenne toimii kalastuksen/kalastustuotteiden osalta?

Miten kalastusoppaat ovat pätevöityneet oppaiksi?

Omaavat alan koulutuksen (esim. kalastusopas, vuokraveneenkuljettaja), minkä _____

Pitkän kokemuksen kautta

Muuten, miten? _____

Millainen kapasiteetti yrityksellänne on kalastuksen suhteen? Paljonko yrityksellänne on varusteita ja kalustoa kalastukseen? (veneet, vavat, moottorit, muuta)

Miten kalastusluvut on yrityksenne ohjatuissa tuotteissa hoidettu?

Asiakas hankkii luvat omatoimisesti

Yritys hankkii kaikki luvat

Yritys hankkii osan luvista ja asiakas osan, mitkä luvat jäävät asiakkaan hoidettavaksi?

Yritys kertoo asiakkaalle, mistä luvat voi hankkia, mutta asiakas hankkii ne itse

Muuten, miten? _____

Kuinka omatoimisten tuotteiden ja välinevuokrien kalastusluvut on hoidettu?

Asiakas hankkii luvat omatoimisesti

Yritys hankkii kaikki luvat

Yritys hankkii osan luvista ja asiakas osan, mitkä luvat jäävät asiakkaan hoidettavaksi?

Yritys kertoo asiakkaalle, mistä luvat voi hankkia, mutta asiakas hankkii ne itse

Muuten, miten? _____

Muuta kommentoitavaa kalastusluvista

Majoitusta tarjoavat yritykset:

Oletteko kuulleet KalaMökki-tuotteesta?

- Kyllä
 Ei

Tunnetteko KalaMökki-tuotteen kriteerit?

- Kyllä
 Ei

Jos tunnette, täyttääkö yrityksenne kriteerit (ts. yritys on KalaMökki -yritys)?

- Kyllä
 Ei

Muuta kommentoitavaa KalaMökki-tuotteesta

Lajiturvallisuus

Kuinka usein varusteiden kunto tarkistetaan?

- Jokaisen retken/vuokrauksen jälkeen
 Kaksi kertaa kauden aikana
 Kerran vuodessa (esim. ennen sesonkia tai heti sen jälkeen)
 Muuten, kuinka usein _____

Kuinka usein varusteille tehdään huolto?

- Jokaisen retken/vuokrauksen jälkeen
 Kaksi kertaa kauden aikana
 Kerran vuodessa (esim. ennen sesonkia tai heti sen jälkeen)
 Muuten, kuinka usein _____

Kuinka turvallisuus huomioidaan yrityksen toiminnassa?

- Valtakunnalliset turvallisuusohjeet (esim. veneilyn ja ohjelmapalveluiden turvallisuusohjeet) huomioidaan
 Asiakkaalle annetaan mukaan aluekartta
 Asiakas tutustutetaan välineisiin ja niiden käyttöön ennen lähtöä
 Asiakas tutustutetaan turvallisuusohjeisiin ja lajin vaaroihin ennen lähtöä
 Asiakkaalle annetaan turvallisuusvälineet mukaan (pelastusliivit jne.)
 Asiakkaalle kerrotaan olosuhteet (sää, infran kunto...) reitillä/alueella ennen lähtöä?
 Muuten, miten?
-

Mitä yrityksen tarjoamaan kalastuskarttaan on merkitty?

- Yritys ei tarjoa asiakkaalle kalastukseen sopivaa karttaa
 Kalastusalue(et)
 Palvelut (yöpymismahdollisuudet, rantautumispaikat, ravintolat, leiriytymispaikat jne.)
 Tärkeimmät puhelinnumerot (esim. hätänumero)
 Leiripaikkojen koordinaatit (GPS tms.)
 Kartta saatavilla myös vähintään englanninkielisenä (väh. karttamerkit englanniksi)

Muuta kommentoitavaa

RETKILUISTELUYRITYKSILLE:

Tarjoaako yritys retkiluistelupalveluita

reiteillä

avojäillä

Millä reiteillä/alueilla yrityksenne toimii retkiluistelun/retkiluistelutuotteiden osalta?

Pitääkö yrityksenne yllä luistelu-reittejä?

Ei

Kyllä,

mitä? _____

Miten retkiluisteluoppaat ovat pätevöityneet oppaiksi?

Omaavat alan koulutuksen, minkä _____

Pitkän kokemuksen kautta

Muuten, miten? _____

Millainen kapasiteetti yrityksellänne on retkiluisteluun? Kuinka paljon/kuinka monelle hengelle yrityksellänne on varusteita?

Lajiturvallisuus

Kuinka usein varusteiden kunto tarkistetaan?

- Jokaisen retken/vuokrauksen jälkeen
 Kaksi kertaa kauden aikana
 Kerran vuodessa (ennen sesonkia tai heti sen jälkeen)
 Muuten, kuinka usein _____

Kuinka usein varusteille tehdään huolto?

- Jokaisen retken/vuokrauksen jälkeen
 Kaksi kertaa kauden aikana
 Kerran vuodessa (ennen sesonkia tai heti sen jälkeen)
 Muuten, kuinka usein _____

Kuinka turvallisuus huomioidaan yrityksen toiminnassa?

- Valtakunnalliset turvallisuusohjeet (esim. Suomen retkiluistelijoiden ohjeistus, ohjelma-palveluiden turvallisuusohjeet) huomioidaan
 Asiakkaalle esitellään reitit kartalta ennen lähtöä/reitin varrella on karttoja
 Asiakas tutustutetaan välineisiin ja niiden käyttöön ennen lähtöä
 Asiakas tutustutetaan turvallisuusohjeisiin ja lajin vaaroihin ennen lähtöä (erit. avojääretkillä)
 Asiakkaalle annetaan turvallisuusvälineet reitille mukaan (esim. kypärä, polvisuojat, naskalit)
 Asiakkaalle annetaan turvallisuusvälineet avojääretille mukaan (esim. pelastusliivit tms., naskalit, jääpiikki jne.)
 Asiakkaalle kerrotaan olosuhteet (sää, infran kunto...) reitillä/alueella ennen lähtöä?
 Muuten, miten?

Mitä yrityksen tarjoamaan/maastossa olevaan karttaan on merkitty?

- Yrityksellä ei ole tarjota lajiin sopivaa karttaa
 Retkiluistelualue tai reitti
 Palvelut (nuotiopaikat ym.)
 Tärkeimmät puhelinnumerot (esim. hätänumero)
 Leiripaikkojen koordinaatit (GPS tms.)
 Kartta saatavilla myös vähintään englanninkielisenä (väh. karttamerkit englanniksi)

Muuta kommentoitavaa



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin



Einkeno-, liikenne- ja
ympäristökeskus

MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU

Savonniemenkatu 6, 57100 Savonlinna • Puh. (015) 355 61 • www.mikkeli.ami.fi

MELONTA-, KALASTUS- JA RETKILUISTELUYRITYKSILLE

ONGELMAT

Millaisia ongelmia yrityksen toimintaan liittyy tällä hetkellä melonnan, kalastuksen ja retkiluistelun suhteen, reiteillä toimimisen suhteen tai yleisesti ottaen? Millä toiminnan osa-alueilla olisi eniten kehitettävää?

KAIKILLE YRITYKSILLE:

ESTEETTÖMYYS

Onko yrityksen toiminnassa/toimintaympäristössä huomioitu esteettömyys (fysinen esteettömyys, kuulo, näkö, saavutettavuus, kielellinen) ja miten?

ASIAKKAAT JA ASIAKASTIEDON KERUU

Mitkä ovat yrityksen tämänhetkiset pääasialliset asiakasryhmät?

Mitkä ovat yrityksen tämänhetkiset pääasialliset asiakasryhmät seuraavien aktiviteettien osalta?



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU

Savonniemenkatu 6, 57100 Savonlinna • Puh. (015) 355 61 • www.mikkeliame.fi

Melonta _____

Kalastus _____

Retkiluistelu _____

Yrityksen tulevaisuuden suunnitelmat kohderyhmien suhteen (esim. mille ryhmille toivotte kasvua, toivotteko uusia kohderyhmiä jne.)?

Muuta kommentoitavaa

Miten yrityksenne kerää asiakastietoa / -palautetta (esim. palautelomakkeet, yksittäiset asiakaskyselyt), kuka kerää, mitä tietoa kerätään (esim. sosiodemografiset tiedot, asiakastyytyväisyys, motiivit, rahankäyttö) ja kuinka usein?

Muuta kommentoitavaa

TUOTEKEHITYS

Millä tavalla tuotekehitys yrityksessä toteutetaan? Hyödynnetäänkö esim. kerättyä asiakastietoa?



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU
Savonniemenkatu 6, 57100 Savonlinna • Puh. (015) 355 61 • www.mikkeli.fi

Yrityksen kehittämistarpeet /-ideat tuotekehityksen suhteen?

MARKKINOINTI & MYYNTI

Miten yrityksen markkinointi ja myynti suunnitellaan ja hoidetaan tällä hetkellä? (onko markkinointisuunnitelmaa/budjettia, mitkä kanavat, miten eri aluetasoilla)

Mitkä ovat yrityksenne kehittämistarpeet markkinoinnin ja myynnin suhteen? (esim. sähköinen markkinointi/ sosiaalinen media/perinteiset mediat ja markkinointikanavat, koulutus)

VERKOSTOITUMINEN

Keiden kanssa yrityksenne toimii yhteistyössä ja millaista yhteistyötä yrityksellänne on tällä hetkellä muiden toimijoiden kanssa?

Muut yritykset (alueellinen/ valtakunnallinen taso, maininta mielellään nimeltä)



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU
Savonniemenkatu 6, 57100 Savonlinna • Puh. (015) 355 61 • www.mikkeli.fi

Julkiset toimijat (alueellinen/valtakunnallinen taso, esim. Metsähallitus, lajien liitot, kunnat)

Millainen yhteistyö (esim. tuotekehitys, markkinointi, alihankinta...) muiden yritysten tai toimijoiden kanssa (esim. matkailun, luovat alojen, kulttuurin, liikenteen alat) olisi tarpeellista yrityksellenne tulevaisuudessa? Millaisessa yhteistyössä haluaisitte olla mukana?

MUITA KOMMENTTEJA:

Yritykselle voi lähettää tietoa sähköpostitse Mikkelin ammattikorkeakoulun ja Itä-Suomen yliopiston toiminnasta (esim. koulutukset, uutiskirjeet)



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasio:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU

Savonniemenkatu 6, 57100 Savonlinna • Puh. (015) 355 61 • www.mikkeli.amk.fi



MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU

Mikkeli University of Applied Sciences

Liite 3. Sähköpostikyselyn saate ja kysymykset kulttuuri- ja luovien alojen yrityksille ja toimijoille sekä matkailuyrityksille

SÄHKÖPOSTIKYSELYN SAATE & SÄHKÖPOSTIKYSELY KULTTUURI- JA LUOVIENTALOJEN YRITYKSILLE:

Hei,

Elämykselliset verkostotuotteet Etelä-Savon matkailun vetovoimatekijänä (ELMO) on Mikkelin ammattikorkeakoulun hallinnoima hanke, jossa selvitetään monialaisten elämyspalvelujen kehittämismahdollisuudet, -edellytykset ja -tarpeet Etelä-Savossa. Monialaisuudella tarkoitetaan matkailun, kulttuurin ja luovien alojen uudenlaista yhdistämistä ja tämän yhteistyön kautta syntyviä tuotteita ja palveluita. Keskeistä ELMO:ssa on yritysälähtöisyys. Se pyrkii nostamaan esiin yrittäjien omia kehitystarpeita ja yhteistyöideoita. Lisäksi ELMO auttaa näin muodostuneita yritysryhmiä saamaan tarpeensa ja ideansa toteutetuksi.

Jo hankkeen alkuvaiheessa on käynyt ilmi, että maakunnassamme on yrittäjillä vireillä monenlaisia toimialarajat ylittäviä yhteistyökuvioita, mutta yrittäjien ajanpuutteen vuoksi ideoita ei ole vielä saatu muutettua myytäviksi tuotteiksi ja sitä kautta myyntieuroiksi. Näissä tapauksissa olen itse auttanut yrittäjiä mm. selvittämällä, voivatko he saada kehittämistoimintaansa julkista tukea sekä organisoimalla yhteistyötä. KOSKA MAHDOLLISUUS AUTTAA VAATII SEN, ETTÄ SAAN IDEAT TIETOONI, TOIVON, ETTÄ YRITYKSELLÄNNE OLISI TOVI AIKA VASTATA SÄHKÖPOSTITSE ALLA OLEVIIN KYSYMYKSIIN. Halutessanne voitte myös rimpauttaa minulle (p. 050 360 7446) niin voidaan jutella ajatuksistanne / ideoistanne puhelimitse. Vastauksenne / soittonne pyydän perjantaihin 28.5.2010 mennessä.

1. Mitä tuotteita ja / tai palveluita yrityksenne tarjoaa asiakkailleen tällä hetkellä?
2. Entä tulevaisuudessa - Onko yrityksellänne suunnitelmassa muuttaa / laajentaa omaa tarjontaa? Jos on, niin miten?
3. Miten kuvailisitte yrityksenne tämänhetkisiä asiakasryhmiä? Onko yrityksellänne suunnitelmia päästä käsiksi tulevaisuudessa muihin asiakasryhmiin? Jos on, niin millaisiin?
4. Onko yrityksellänne millaisia kehittämistarpeita oman markkinoinnin ja myynnin suhteen? Jos on, niin millaisia?
5. Onko yrityksellänne halukkuutta / tarvetta / ideoita yhteistyöhön matkailualan ja / tai muiden alojen kanssa? Jos on, niin millaisia yhteistyöideoita / -tarpeita? Miten näkisitte, että yhteistyö saataisiin parhaiten toimimaan?



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU

Savonniemenkatu 6, 57100 Savonlinna • Puh. (015) 355 61 • www.mikkeli.fi

PS.Vielä ehtii ilmottautumaan ELMO & OFES hankkeiden yhteiseen yrittäjäpäivään Rantasalmelle Lomakeskus Järvisydämeen minulle tai osoitteessa <http://elomake.joensuu.fi/lomakkeet/1580/lomake.html>. Päivään on tulossa jo 50immeistä eri puolelta Etelä-Savoa.

Hyvää toukokuun alkua toivotellen,
Mari Pennanen

SÄHKÖPOSTIKYSELYN SAATE & SÄHKÖPOSTIKYSELY KULTTUURI- JA LUOVIENTUOTOJEN YHDISTYKSILLE:

Hei,

Elämykselliset verkostotuotteet Etelä-Savon matkailun vetovoimatekijänä (ELMO) on Mikkelin ammattikorkeakoulun hallinnoima hanke, jossa selvitetään monialaisten elämyspalvelujen kehittämismahdollisuudet, -edellytykset ja -tarpeet Etelä-Savossa. Monialaisuudella tarkoitetaan matkailun, kulttuurin ja luovien alojen uudenlaista yhdistämistä ja tämän yhteistyön kautta syntyviä tuotteita ja palveluita. Keskeistä ELMO:ssa on yritys- / toimijalähtöisyys. Se pyrkii nostamaan esiin hankkeen alaisten yrittäjien ja muiden toimijoiden omia kehitystarpeita ja yhteistyöideoita. Lisäksi ELMO auttaa näin muodostuneita yhteistyöverkostoja saamaan tarpeensa ja ideansa toteutetuksi.

Jo hankkeen alkuvaiheessa on käynyt ilmi, että maakunnassamme on vireillä monenlaisia toimialarajat ylittäviä yhteistyökuvioita, mutta ajanpuutteen vuoksi ideoita ei ole vielä saatu muutettua tuotteiksi / palveluiksi ja sitä kautta myyntieuroiksi. Näissä tapauksissa olen itse auttanut toimijoita mm. selvittämällä, voivatko he saada kehittämistoimintaansa julkista tukea sekä organisoimalla yhteistyötä. KOSKA MAHDOLLISUUS AUTTAA VAATII SEN, ETTÄ SAAN IDEAT TIETOONI, TOIVON, ETTÄ TEILLÄ OLISI TOVI AIKA VASTATA SÄHKÖPOSTITSE ALLA OLEVIIN KYSYMYKSIIN. Halutessanne voitte myös rimpauttaa minulle (p. 050 360 7446) niin voidaan jutella ajatuksistanne / ideoistanne puhelimitse. Vastauksenne / soittonne pyydän perjantaihin 28.5.2010 mennessä.

1. Millaista toimintanne tällä hetkellä on? / Mitä tuotteita tai palveluita teillä on tällä hetkellä?
2. Onko suunnitelmassanne kehittää toimintanne? Jos on, niin miten?
3. Miten kuvailisitte tämänhetkisiä asiakasryhmiänne? Onko suunnitelmassanne päästä käsiksi tulevaisuudessa muihin asiakasryhmiin? Jos on, niin millaisiin?
4. Onko teillä millaisia kehittämistarpeita toimintanne markkinoinnin ja myynnin suhteen? Jos on, niin millaisia?



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU

Mikkeli University of Applied Sciences

5. Onko teillä halukkuutta / tarvetta / ideoita yhteistyöhön matkailualan ja / tai muiden alojen kanssa? Jos on, niin millaisia yhteistyöideoita / -tarpeita? Miten näkisitte, että yhteistyö saataisiin parhaiten toimimaan?
(Muilla aloilla tässä yhteydessä tarkoitetaan seuraavia aloja: käsi- ja taideteollisuus, design (arkkitehtuuri, taideteollinen muotoilu, graafinen suunnittelu), viihde- ja kulttuuriteollisuus (musiikki, TV- ja radiotuotanto, peliteollisuus, tapahtumatuotanto, esittävä taide, kirjallisuus) ja digitaalinen media (sisältöpalvelut, elektroninen kauppa, ohjelmistotuotteet)

PS.Vielä ehtii ilmoittautumaan ELMO & OFES hankkeiden yhteiseen yrittäjäpäivään Rantasalmelle Lomakeskus Järvisydämeen minulle tai osoitteessa <http://elomake.joensuu.fi/lomakkeet/1580/lomake.html>.
Päivään on tulossa jo 50 immeistä eri puolelta Etelä-Savo, mutta mukaan vielä mahtuu ;) Liitteenä lisää tietoa päivästä.

Hyvää toukokuun alkua toivotellen,
Mari Pennanen

SÄHKÖPOSTIKYSELYN SAATE & SÄHKÖPOSTIKYSELY MATKAILUYRITYKSILLE:

Hei,
Elämyskelliset verkostotuotteet Etelä-Savon matkailun vetovoimatekijänä (ELMO) on Mikkelin ammattikorkeakoulun hallinnoima hanke, jossa selvitetään monialaisten elämyspalvelujen kehittämismahdollisuudet, -edellytykset ja -tarpeet Etelä-Savossa. Monialaisuudella tarkoitetaan matkailun, kulttuurin ja luovien alojen uudenlaista yhdistämistä ja tämän yhteistyön kautta syntyviä tuotteita ja palveluita. Keskeistä ELMO:ssa on yrityslähtöisyys. Se pyrkii nostamaan esiin yrittäjien omia kehitystarpeita ja yhteistyöideoita. Lisäksi ELMO auttaa näin muodostuneita yritysryhmiä saamaan tarpeensa ja ideansa toteutetuksi.

Jo hankkeen alkuvaiheessa on käynyt ilmi, että maakunnassamme on yrittäjillä vireillä monenlaisia toimialarajat ylittäviä yhteistyökuvioita, mutta yrittäjien ajanpuutteen vuoksi ideoita ei ole vielä saatu muutettua myytäviksi tuotteiksi ja sitä kautta myyntieuroiksi. Näissä tapauksissa olen itse auttanut yrittäjiä mm. selvittämällä, voivatko he saada kehittämistoimintaansa julkista tukea sekä organisoimalla yhteistyötä. KOSKA MAHDOLLISUUS AUTTAA VAATII SEN, ETTÄ SAAN IDEAT TIETOONI, TOIVON, ETTÄ YRITYKSELLÄNNE OLISI TOVI AIKA VASTATA SÄHKÖPOSTITSE ALLA OLEVIIN KYSYMYKSIIN. Halutessanne voitte rimpauttaa minulle (p. 050 360 7446) niin voidaan jutella ajatuksistanne / ideoistanne puhelimitse. Vastauksenne / soittonne pyydän perjantaihin 28.5.2010 mennessä.



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU
Savonniemenkatu 6, 57100 Savonlinna • Puh. (015) 355 61 • www.mikkeliyamk.fi



MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU

Mikkeli University of Applied Sciences

1. Mitä palveluita yrityksenne tarjoaa asiakkailleen tällä hetkellä? Onko aktiviteettipalvelunne opastettuja / välinevuokrausta?
2. Onko yrityksellänne suunnitelmissa muuttaa / muokata omaa tarjontaa? Jos on, niin miten?
3. Miten kuvailisit yrityksenne tämänhetkisiä asiakasryhmiä? Onko yrityksellänne suunnitelmia päästä käsiksi tulevaisuudessa muihin asiakasryhmiin? Jos on, niin millaisiin?
4. Onko yrityksellänne millaisia kehittämistarpeita oman markkinoinnin ja myynnin suhteen? Jos on, niin millaisia?
5. Onko yrityksellänne halukkuutta / Onko suunnitelmissa yhteistyö kulttuuri- ja luovien alojen kanssa? Entä muiden matkailuyritysten kanssa?
(Kulttuuri- ja luoviin aloihin tässä yhteydessä luetaan kuuluvaksi käsi- ja taideteollisuus, design (arkkitehtuuri, taideteollinen muotoilu, graafinen suunnittelu), viihde- ja kulttuuriteollisuus (musiikki, TV- ja radiotuotanto, peliteollisuus, tapahtumatuotanto, esittävä taide, kirjallisuus) ja digitaalinen media (sisältöpalvelut, elektroninen kauppa, ohjelmistotuotteet)
6. Jos on, niin millaisia yhteistyöideoita / -tarpeita? Miten näkisitte, että yhteistyö saataisiin parhaiten toimimaan?

PS. Vielä ehtii ilmottautumaan ELMO & OFES hankkeiden yhteiseen yrittäjäpäivään Rantasalmelle Lomakeskus Järvisydämeen minulle tai osoitteessa <http://elomake.joensuu.fi/lomakkeet/1580/lomake.html>. Päivään on tulossa jo 50immeistä eri puolelta Etelä-Savoa.

Hyvää toukokuun alkua toivotellen,
Mari Pennanen



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU
Savonniemenkatu 6, 57100 Savonlinna • Puh. (015) 355 61 • www.mikkeli.amk.fi

Kunnanjohtajille, elinkeino- ja yritysasiamiehille sekä muille kuntien kehittäjille
lähetetty kysely sopivista haastateltavista

1 (2)



Liite 4. Kunnanjohtajille, elinkeino- ja yritysasiamiehille sekä muille kuntien kehittäjille
lähetetty kysely sopivista haastateltavista

Päivämäärä: 29.3.2010 15:31

Aihe: OFES- ja ELMO-hankkeet kartoittavat Etelä-Savon kehittämistarpeita, pyydämme
kunnista tietoja

Arvoisat kunnanjohtajat, elinkeinoasiamiehet ja yritysasiamiehet ja kuntien kehittäjät,

Itä-Suomen yliopistolla ja Mikkelin ammattikorkeakoululla on tämän vuoden aikana
käynnissä ELY-keskuksen ja EU:n maatalouden kehittämistarpeita rahoituksella
kehittämisen- ja selvityshankkeet, jotka koskevat Etelä-Savon aluetta.

Hankkeissa selvitetään yritysten ja yritysverkostojen olemassaoloa ja sijoittumista
aktiiviteettimatkailemisen, luovan talouden ja kulttuurialan toimialoilta. Hankkeiden yksi
tavoite on edistää ja tukea yritysryppäiden muodostumista ja auttaa niitä
kehittämistoimien ideoinnissa sekä rahoituksen haussa. Lisäksi ylemmän tason
tavoitteena on laatia kehittämis- ja investointisuunnitelmat yleisesti toimialoilta, erityisesti
koskien kalastusta, melontaa ja retkiluistelua, mutta huomioiden mahdollisuuksien
mukaan näiden toimialojen verkottumisen myös muiden mainittujen toimialojen osalta.

Lähestymmekin nyt teitä tiedustellaksemme onko kunnassanne tehty tämän kaltaisiin
kehittämistoimienpiteitä sisältäviä suunnitelmia, selvityksiä ja /tai raportteja tai hankkeita
(kuten Master Planeja tms. Onko kehityshankeraportteja)?

- olemme tehneet kartoitusta, mutta on mahdollista, että emme välttämättä ole ehkä
löytäneet verkon kautta kaikkea olemassa olevaa tai ehkä emme osaa painottaa kunnalle
keskeisiä dokumentteja. Tästä syystä apunne olisi tärkeää.

- Me kaipaamme näitä tietoja kehitys- ja investointisuunnitelmiin, jotta osaamme nostaa
esiin kunnille merkittäviä avustavien palvelujen kehittämistarpeita. Otamme myös
miehellenämme vastaan näkemyksiänne esimerkiksi alueenne erityisistä toimialojen
kehittämisen haasteista, joita näkisitte tärkeäksi tuoda esiin tässä yhteydessä.

Mikäli teillä on aikaa ja koette mielekkääksi, tulemme mielellämme myös vaikkapa
tapaamaan ja kuulemaan toimialoihin liittyvistä keskeisistä painotuksista, tarpeista ja
suuntauksista kunnan osalta. Otamme mielellämme vastaan myös vinkkejä kunnan
asiantuntijoista tai toimijoista aina viranomaisista yrittäjiin, joita katsoisitte hyödylliseksi
kontaktoida hankkeemme puitteissa. Myös tiedossa olevat yritysverkostot ovat meille
tärkeää tietoa.

Ystävällisin yhteistyöterveisin,



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU

Mikkeli University of Applied Sciences

Eva-Maria Hakola, projektipäällikkö

Outdoors Finland Etelä-Savo- aktiviteettimatkailun kehittäminen Etelä-Savossa -hanke(OFES)

Itä-Suomen yliopisto, matkailualan opetus- ja tutkimuslaitos

+358504059578

ja

Mari Pennanen, projektipäällikkö

Elämykselliset verkostotuotteet Etelä-Savon matkailun vetovoimatekijänä -hanke (ELMO)

Mikkelin ammattikorkeakoulu

+35850 360 7446

Tiedotelistalle?

Mikäli haluatte jatkossa kuulla hankkeen tapahtumista, ilmoittakaa E-M.Hakolalle paluupostina, että teidät lisätään tiedotuslistallemme. Muutoin hankkeita voi seurata hankesivustolta: <http://www.uef.fi/mot/outdoors-finland>.

Järjestämme Rantasalmella yrittäjienfoorumin 6.5.2010, jonne olette tervetulleita.

Ilmoittautumisen voi tehdä pääsiäisen jälkeen hankkeen sivuston kautta. Ohjelma päivitetään sivustolle samassa yhteydessä.



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU

Savonniemenkatu 6, 57100 Savonlinna • Puh. (015) 355 61 • www.mikkeli.amk.fi

MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU
MIKKELI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES. MIKKELI. FINLAND

PL 181, SF-50101 Mikkeli, Finland. Puh.vaihde (tel.vx.) 0153 5561

Julkaisujen myynti: Kirjasto- ja tietopalvelut, Kampuskirjasto, (Patteristonkatu 2), PL 181, 50101 Mikkeli, puh. 0153 557405 tai email: ktp.keskus@mamk.fi sekä Tähtijulkaisut verkkokirjakauppa, www.tahtijulkaisut.net. Julkaisut toimitetaan yksityishenkilöille postiennakolla. Laitoksille ja yrityksille lähetämme laskun.

MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULUN JULKAISUSARJA

A: Tutkimuksia ja raportteja ISSN 1795-9438
Mikkeli University of Applied Sciences, Publication series

A: Tutkimuksia ja raportteja – Research reports

- A:1 Kyllikki Klemm: Maalla on somaa. Sosiaalinen hyvinvointi maaseudulla. 2005. 41 s.
- A:2 Anneli Jaroma – Tuija Vääntinen – Inkeri Nousiainen (toim.)
Ammattikorkeakoulujen hyvinvointiala alueellisen kehittämisen lähtökohtia Etelä-Savossa. 2005. 17 s. + liitt. 12 s.
- A:3 Pirjo Käyhkö: Oppimisen kokemuksia hoitotyön kädentaitojen harjoittelusta sairaanhoitaja- ja terveydenhoitajaopiskelijoiden kuvaamina. 2005. 103 s. + liitt. 6 s.
- A:4 Jaana Lähteenmaa: "AVARTTI" as Experienced by Youth. A Qualitative Case Study. 2006. 34 s.
- A:5 Heikki Malinen (toim.) Ammattikorkeakoulujen valtakunnalliset tutkimus- ja kehitystoiminnan päivät Mikkeliissä 8. – 9.2.2006. 2006. 72 s.
- A:6 Hanne Orava – Pirjo Kivijärvi – Riitta Lahtinen – Anne Matilainen – Anne Tillanen – Hannu Kuopanportti: Hajoavan katteen kehittäminen riviviljelykasveille. 2006. 52 s. + liitt. 2 s.
- A:7 Sari Järn – Susanna Kokkinen – Osmo Palonen (toim.): ElkaD – Puheenvuoroja sähköiseen arkistointiin. 2006. 77 s.
- A:8 Katja Komonen (toim.): Työpajatoimintaa kehittämässä - Työpajojen kehittäminen Etelä-Savossa -hankkeen kokemukset. 2006. 183 s. (nid.) 180 s. (pdf)
- A:9 Reetaleena Rissanen – Mikko Selenius – Hannu Kuopanportti – Reijo Lappalainen: Puutislepinnointimenetelmän kehittäminen. 2006. 57 s. + liitt. 2 s.
- A:10 Paula Kärmeniemi – Kristiina Lehtola – Pirjo Vuoskoski: Arvioinnin kehittäminen PBL-opetussuunnitelmassa – kaksi tapausesimerkkiä fysioterapeuttikoulutuksesta. 2006. 146 s.
- A:11 Eero Jäppinen – Jussi Heinimö – Hanne Orava – Leena Mäkelä: Metsäpolttoaineen saatavuus, tuotanto ja laivakuljetusmahdollisuudet Saimaan alueella. 2006. 128 s. + liitt. 8 s.
- A:12 Pasi Pakkala – Jukka Mäntylä: "Kiva tulla aamulla..." - johtaminen ja työhyvinvointi metsänhoitoyhdistyksissä. 2006. 40 s. + liitt. 7 s.

- A:13 Marja Lehtonen – Pia Ahoranta – Sirkka Erämaa – Elise Kosonen – Jaakko Pitkänen (toim.): Hyvinvointia ja kuntoa kulttuurista. HAKKU-projektin loppuraportti. 2006. 101 s. + liitt. 5 s.
- A:14 Mervi Naakka – Pia Ahoranta: Palveluketjusta turvaverkoksi -projekti: Osaaminen ja joustavuus edellytyksenä toimivalle vanhus-palveluverkostolle. 2007. 34 s. + liitt. 6 s.
- A:15 Paula Anttila – Tuomo Linnanto – Iiro Kiukas – Hannu Kuopanportti: Lujitemuovijätteen poltto, esikäsittely ja uusiotuotteiden valmistaminen. 2007. 87 s.
- A:16 Mervi Louhivaara (toim.): Elintarvikeyrittäjän opas Venäjän markkinoille. 2007. 23 s. + liitt. 7 s.
- A:17 Päivi Tikkanen: Fysioterapian kehittämishanke Mikkelin seudulla. 2007. 18 s. + liitt. 70 s.
- A:18 Aila Puttonen: International activities in Mikkelin University of Applied Sciences. Developing by benchmarking. 2007. 95 s. + liitt. 42 s.
- A:19 Iiro Kiukas – Hanne Soininen – Leena Mäkelä – Martti Poursu: Puun lämpökäsittelyssä muodostuvien hajukaasujen puhdistaminen biosuotimella. 2007. 80 s. + liitt. 3 s.
- A:20 Johanna Heikkilä, Susanna Hytönen – Tero Janatuinen – Ulla Keto – Outi Kinttula – Jari Lahti – Heikki Malinen – Hanna Mylly – Marjo Eerikäinen: Itsearviointityökalun kehittäminen korkeakouluille. 2007. 48 s. + liitt. (94 s. CD-ROM)
- A:21 Katja Komonen: Puhuttu paikka. Nuorten työpajatoiminnan rakentuminen työpajakerronnassa. 2007. 207 s. + liitt. 3 s. (nid.) 207 s. + liitt. 3 s. (pdf)
- A:22 Teija Taskinen: Ammattikeittiöiden ruokatuotantoprosessit. 2007. 54 s.
- A:23 Teija Taskinen: Ammattikeittiöt Suomessa 2015 – vaihtoehtoisia tulevaisuudennäkymiä. 2007. 77 s. + liitt. 5 s. (nid.) 77 s. + liitt. 5 s. (pdf)
- A:24 Hanne Soininen, Iiro Kiukas, Leena Mäkelä: Biokaasusta bioenergiaa eteläsavolaisille maaseutuyrityksille. 2007. 78 s. + liitt. 2 s. (nid.)
- A:25 Marjaana Julkunen – Panu Väänänen (toim.): RAJALLA – aikuiskasvatus suuntaa verkkoon. 2007. 198 s.
- A:26 Samuli Heikkonen – Katri Luostarinen – Kimmo Piispa: Kiln drying of Siberian Larch (*Larix sibirica*) timber. 2007. 78 p. + app. 4 p.
- A:27 Rauni Väättä – Arja Tiippa – Sonja Pyykkönen – Riitta Pylvänäinen – Voitto Helander: Hyvän elämän keskus. ”Ikä-keskus”, hyvinvointia, terveyttä ja toimintakykyä ikääntyville –hankkeen loppuraportti. 2007. 162 s
- A:28 Hanne Soininen – Leena Mäkelä – Saana Oksa: Etelä-Savon maaseutuyritysten ympäristö- ja elintarviketurvallisuuden kehittäminen. 2007. 224 s. + liitt. 55 s.
- A:29 Katja Komonen (toim.): UUDISTUVAT OPPIMISYMPÄRISTÖT – puheenvuoroja ja esimerkkejä. 2007. 231 s. (nid.) 221 s. (pdf)
- A:30 Johanna Logrén: Venäjän elintarviketurvallisuus, elintarvikelainsäädäntö ja -valvonta. 2007. 163 s.

- A:31 Hanne Soininen – Iiro Kiukas – Leena Mäkelä – Timo Nordman – Hannu Kuopanportti: Jätepolttoaineiden lentotuhkat. 2007. 102 s.
- A:32 Hannele Luostarinen – Erja Ruotsalainen: Opiskelijoiden oppimisen ja osaamisen arviointikriteerit Mikkelin ammattikorkeakoulun opiskelija-arviointiin. 2007. 29 s. + liitt. 25 s.
- A:33 Leena Mäkelä – Hanne Soininen – Saana Oksa: Ympäristöriskien hallinta. 2008. 142 s.
- A:34 Rauni Väättäimäinen – Merja Tolvanen – Pekka Valkola: Laadun arviointi. Mikkelin ammattikorkeakoulun ja Savonia-ammattikorkeakoulun tutkimus- ja kehitystyön benchmarking. 2008. 46 s. + liitt. 22 s. (nid.) 46 s. +liitt. 22 s. (pdf)
- A:35 Jari Kortelainen – Yrjö Tolonen: Vuosiluston kierresyisyys sahatavaran pinnoilla. 2008. 23 s. (pdf)
- A:36 Anneli Jaroma (toim.): Virtaa verkostosta. Tutkimus- ja kehitystyö osana ammattikorkeakoulujen tehtävää, AMKtutka, kehittämisverkosto yhteisellä asialla. 2008. 180 s. (nid.) 189 s. (pdf)
- A:37 Johanna Logrén: Food safety legislation and control in the Russian federation. Practical experiences. 2008. 52 p. (pdf)
- A:38 Teija Taskinen: Sähköisten järjestelmien hyödyntäminen ammattikeittiöiden omavalvonnassa. 2008. 28 s. + liitt. 2 s. (nid.) 38 s. +liitt. 2 s. (pdf)
- A:39 Kimmo Kainulainen – Pia Puntanen – Heli Metsäpelto: Etelä-Savon luovien alojen tutkimus- ja kehittämissuunnitelma. 2008. 68 s. + liitt. 17 s. (nid.) 76 s. +liitt. 17 s. (pdf)
- A:40 Nicolai van der Woert – Salla Seppänen – Paul van Keeken (eds.): Neuroblend - Competence based blended learning framework for life-long vocational learning of neuroscience nurses. 2008. 166 p. + app. 5 p. (nid.)
- A:41 Nina Rinkinen – Virpi Leskinen – Päivikki Liukkonen: Selvitys matkailuyritysten kehittämistarpeista 2007–2013 Savonlinnan ja Mikkelin seuduilla sekä Heinävedellä. 2008. 41 s. (pdf)
- A:42 Virpi Leskinen – Nina Rinkinen: Katsaus matkailutoimialaan Etelä-Savossa. 2008. 28 s. (pdf)
- A:43 Kati Kontinen: Maaperän vahvistusratkaisut huonosti kantavien maiden puunkorjuussa. 2009. 34 s. + liitt. 2 s.
- A:44 Ulla Keto – Marjo Nykänen – Rauni Väättäimäinen: Laadun vuoksi. Mikkelin ammattikorkeakoulu laadunvarmistuksen kehittäjänä. 2009. 76 s. + liitt. 11 s.
- A:45 Laura Hokkanen (toim.): Vaikuttavaa! Nuoret kansalaisvaikuttamisen kentillä. 2009. 159 s. (nid.) 152 s. (pdf)
- A:46 Eliisa Kotro (ed.): Future challenges in professional kitchens II. 2009. 65 s. (pdf)
- A:47 Anneli Jaroma (toim.): Virtaa verkostosta II. AMKtutka, kehitysimpulsseja ammattikorkeakoulujen T&K&I –toimintaan. 2009. 207 s. (nid.) 204 s. (pdf)
- A:48 Tuula Okkonen (toim.): Oppimisvaikeuksien ja erilaisten opiskelijoiden tukeminen MAMKissa 2008–2009. 2009. 30 s. + liitt. 26 s. (nid.) 30 s. + liitt. 26 s. (pdf)

- A:49 Soile Laitinen (toim.): Uudistuva aikuiskoulutus. Eurooppalaisia kokemuksia ja suomalaisia mahdollisuuksia. 2010. 154 s. (nid.) 145 s. (pdf)
- A:50 Kati Kontinen: Kumimatot maaperän vahvistusratkaisuna puunkorjuussa. 2010. 37 s. + liitt. 2 s. (nid.)
- A:51 Laura Hokkanen – Veli Liikanen: Vaikutusvaltaa! Kohti kansalaisvaikuttamisen uusia areenoja. 2010. 159 s. + liitt. 17 s. (nid.) 159 s. + liitt. 17 s. (pdf)
- A:52 Salla Seppänen – Niina Kaukonen – Sirpa Luukkainen: Potilashotelli Etelä-Savoon. Selvityshankkeen 1.4.–31.8.2009 loppuraportti. 2010. 16 s. + liitt. 65 s. (pdf)
- A:53 Minna-Mari Mentula: Huomisen opetusravintola. Ravintola Tallin kehittäminen. 2010. 103 s. (nid.) 103 s. (pdf)
- A:54 Kirsi Pohjola. Nuorisotyö koulussa. Nuorisotyö osana monialaista oppilashuoltoa. 2010. 40 s (pdf).
- A:55 Sinikka Pöllänen – Leena Uosukainen. Oppimisverkosto voimaannuttajana ja hyvinvoinnin edistäjänä. Savonlinnan osaverkoston toiminnan esittely Tykes -hankkeessa vuosina 2006–2009. 2010. 60 s. + liitt. 2 s. (nid.) 61 s. liitt. 2 s. (pdf)
- A: 56 Anna Kapanen (toim.). Uusia avauksia tekemällä oppimiseen. Työpajojen ja ammattiopistojen välisen yhteistyön kehittyminen Etelä- ja Pohjois-Savossa. 2010. 144 s. (nid.) 136 s. (pdf)
- A:57 Hanne Soininen – Leena Mäkelä – Veikko Äikäs – Anni Laitinen. Ympäristöasiat osana hevostallien kannattavuutta. 2010. 108 s. + liitt. 11 s. (nid.) 105 s. + liitt. 11 s. (pdf)
- A:58 Anu Haapala – Kalevi Niemi (toim.) Tulevaisuustietoinen kehittäminen. Hyvinvoinnin ja kulttuurin ammattikorkeakoulutuksen suuntaviivoja etsimässä. 2010. 155 s + liitt. 26 s. (nid.) 143 s. + liitt. 26 s. (pdf)
- A:59 Hanne Soininen – Leena Mäkelä – Anni Kyyhkynen – Elina Muukkonen. Biopolttoaineita käyttävien energiantuotantolaitosten tuhkien hyötykäyttö- ja logistiikkavirrat Itä-Suomessa. 2010. 111 s. (nid.) 111 s. (pdf)
- A:60 Soile Eronen. Yhdessä paremmin. Aivohalvauskuntoutuksen tehostaminen moniammatillisuudella. 2011. 111 s + liitt. 10 s. (nid.)
- A:61 Pirjo Hartikainen (toim.). Hyviä käytänteitä sosiaali- ja terveysalan hyvinvointipalveluissa. Tuloksia HYVOPA-hankkeesta. 2011. 64 s. (pdf)
- A:62 Sirpa Luukkainen – Simo Ojala – Antti Kaipainen. Mobiilihoiva turvallisen kotihoidon tukena -hanke 1.5.2008–30.6.2010. EAKR toimintalinja 4, kokeiluosio. Loppuraportti. 2011. 78 s. + liitt. 19 s. (pdf)
- A:63 Sari Toijonen-Kunnari (toim.). Toiminnallinen kehittäjäkumppanuus. MAMKin liiketalouden koulutus Etelä-Savon innovaatioympäristössä. 2011. 164 s. (nid.) 150 s. (pdf)
- A:64 Tuula Siljanen – Ulla Keto. Mikkeli muutoksessa. Muutosohjelman arviointi. 2011. 42 s. (pdf)
- A:65 Päivi Lifflander – Pirjo Hartikainen. Savonlinnan seudun palveluseteliselvitys. 2011. 59 s. + liitt. 6 s. (pdf)

A:66

Mari Pennanen – Eva-Maria Hakola. Selvitys matkailun luontoaktiviteettien, Kulttuurin ja luovien alojen Yhteistyön kehittämismahdollisuuksista ja -tarpeista Etelä-Savossa. Hankeraportti. 2011. 29 s. + liitt. 18 s. (pdf)

Julkaisusarjat:

- A** Tutkimuksia ja raportteja | *Research Reports*
- B** Artikkeleita, opinnäytetöitä, tiedotteita | *Articles, Bachelor's or Master's Thesis, Bulletins*
- C** Oppimateriaalia | *Study Material*
- D** Vapaamuotoisia julkaisuja | *Free-form Publications*



MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU

Mikkeli University of Applied Sciences

Myynti:

Patteristonkatu 2, 50100 Mikkeli, PL 181, 50101 Mikkeli

Puh. 0153 557 405

ktp.keskus@mamk.fi

ISBN 978-951-588-321-6 (pdf)

ISSN 1795-9438

YKL 40.7, 42.61

UDK 338.4