

# Visit Upper Tampere

Ylä-Pirkanmaan matkailuyrittäjien, käsityö- ja elintarvikeyritysten kansainvälistymisverkoston kehittämishanke

## Ohjelmatiedot

*Hankkeen nimi:* Visit Upper Tampere

*Hallinto:* Ylä-Pirkanmaan seutuyhdistys ry

*Maantieteellinen kohdealue:* Ylä-Pirkanmaan seutukunta

*Hankkeen toteuttamisaikataulu:* 1.10.2008–31.12.2009, kokonaiskesto 15 kk.

*Rahoituskäsittelijä/-ohjelma:* PoKo ry, elinkeinojen kehittämishanke



## **Hankkeen lähtökohdat**

Ylä-Pirkanmaan käsi- ja taideteollisuusalan sekä elintarvikealan yritysten kansainvälisen liiketoiminnan kehittämiseksi Saksan markkinoille tehtiin taustaselvitystä keväällä 2007 Ylä-Pirkanmaan seutuyhdistyksen toimesta.<sup>1</sup> Selvityksen kohteena olivat tuolloin Ylä-Pirkanmaan elintarvike- ja käsityöyritysten kansainvälistymiskokemukset vuosilta 2005–2006.

Useimmilla yrittäjillä kansainvälinen liiketoiminta on nykyisin melko vähäistä ja ajoittaista, eikä sillä ole vielä ollut kovin merkittävää vaikutusta yrityksen kokonaisliikevaihtoon. Kansainvälinen tunnettuus on muodostunut lähinnä internetin, hankkeiden, messujen sekä oman alan tapahtumien ja tiedotuksen välityksellä. Saavutettujen hyötyjen suhteen kansainvälinen liiketoiminta on koettu melko työlääksi (esim. luvat, vientiprotokollat, verotus, kieliongelmat, logistiikka). Kansainvälinen liiketoiminta on täten vielä hyvin alkuvaiheessa ja yritykset eivät ole onnistuneet omalla alueellaan vielä verkottumaan tehokkaasti yhteen.

Yrityksillä on kuitenkin hyvät valmiudet vastata kasvavaankin kansainväliseen kysyntään, jos pystytään rakentamaan alueellinen tuoteistus- ja markkinointiverkosto. Elintarvikepuolella tuotantovalmius on selkeästi parempi kuin käsityötuotteissa. Käsityöyrittäjillä on rajatummalla resurssit käsitöiden ollessa yleensä uniikkikappaleita ja valmistusprosessin hitaampi. Toisaalta osalla käsityöyrityksistä olisi kysynnän kasvaessa tarpeen hankkia myös luotettavia alihankkijoita, jotta tuotantoajat ja volyymit saadaan vastaamaan kasvaneen kysynnän tarpeita. Elintarvikeyrittäjillä taas olisi enemmänkin kapasiteettia käytettävissään. Matkailuyrityksillä on vastaavasti parhaimmat edellytykset ryhmittää ja koota yritysten tuotteista ja palveluista myyviä kokonaisuuksia.

Kaikilla yrityksillä on tuotekehityksen suhteen vahvana ajatuksena alueellisten vahvuuksien (luonto, vesistö, kulttuuri, hidas ja rauhallinen elämäntapa) ja suomalaisuuden säilyttäminen. Tuotteen tulee vastata kohdemaan kysyntää, mutta liiallisten tuotemuutosten vaarana koetaan samankaltaistuminen kohdemaan kilpailijoihin. Osassa tuotteita, kuten käsityö- ja elintarviketuotteissa, eksoottisuus tulee siitä, että ne ostetaan matkamuistoksi juuri Suomesta. Tuotteita ei yleisesti haluta tarjota myöskään suurille massoille. Myynnissä uskotaan enemmänkin rajatulle kohderyhmälle kohdennettuun markkinointiin, jolloin löydetään sopiva asiakaskunta lopputuotteelle. Myyntikohteiksi halutaan yhteistyötoimijoiden kanssa tarkasti mietittyjä tapahtumia kuten joulumarkkinatapahtumat ja erityisesti Tampereelle ulottuvien halpalentoyhtiöiden reiteille sijoittuvat markkinointimessut.

Kansainvälisen liiketoiminnan haasteet ovat liittyneet informaation kulkuun ja aikataulullisiin asioihin. Yleisesti ottaen kansainväliset valmiudet ovat haastatelluilla yrityksillä olleet hyvät, mutta pelkästään yksin toimimalla resursointi on ollut vaikeaa. Tuotteiden saatavuus ja toimitukset on nähty ongelmallisena, mikäli tietoja kv-kysynnästä ja tuote-/palvelukehityksestä ei ole riittävän aikaisessa vaiheessa selvitetty esim. avustavan konsultin toimesta. Tuotteiden ja palveluiden lokalisointi, esim. etikettien ja yhteisesitteiden toimittaminen kohdemaan kielelle sekä säädökset ovat kustannusten ja työmäärän suhteen olleet erityisen hankalia asioita. Markkinoille mentäessä myyjät tulisikin kiinnittää tuotteisiin sen verran aikaisessa vaiheessa, että heidät voidaan kouluttaa ajoissa tarvittavalle tuoteosaamisen tasolle.

---

<sup>1</sup> Haastattelun tilasi Ylä-Pirkanmaan seutuyhdistys ry ja haastattelun toteutti MW-Kehitys Oy yhteistyössä Heli Helmisen/Tmi Avainprojekti kanssa. Haastattelussa olivat mukana: Tmi Raija Asunta (Ruovesi, marjamehut ja glögit), Juhani Lundén (Ruovesi, hunajatuotteet), Tmi Marja-Leena Törmä (Ruovesi, hillotuotteet), Sammallammas Tmi Eija Pirttilahti (Vilppula, huopatuotteet), Wästikivi Oy (Orivesi, hiomakivet), T:mi Telkkä (Orivesi, puiset käyttö- ja koriste-esineet), J.L. Runebergin Herkut (Virrat, ruokatuotteet ja herkkulahjat), Nahkapajan kauppa JARANGA (Parkano, poronnahkatuotteet)

Yritykset ovat erityisen kiinnostuneita osallistumaan alueelliseen yritysten kansainvälistymisverkostoon, jos sen kautta voidaan yhdistää ja tehostaa yritysten osaamista ja markkinointia. Yhdessä verkosto on vahvempi ja se voidaan markkinoinnillisesti kohdentaa paremmin maakunnallisten ja kansallisten myyntiverkostojen kautta.

Yrityksille päällimmäisiä tarpeita ovat luotettavien ja hyvien jälleenmyyjien sekä ulkomaisten kauppa- ja kontaktipaikkojen löytäminen ja pitkäaikaisten yhteistyösuhteiden solmiminen. Sopivien jälleenmyyntikanavien löytämisen kannalta erittäin tärkeäksi koetaan kohdemaan paikallisten markkinoiden ja yhteistyökumppanien tuntemus. Myyntikanavista on hyötyä ainoastaan silloin, jos niiden kautta saavutetaan lisämyyntiä.

Yritysten mukaan konsultointiapua toivotaan seuraavissa asioissa:

- o kielitaitoinen yhteistyökumppani, joka toimii yrittäjän ja asiakkaan välissä
- o tieto tapahtumista ja messuista, joille kannattaa osallistua ja osallistuminen keskitetysti
- o opintokäyntejä potentiaalisiin tapahtumiin yhteistyötoimijoiden kanssa (esim. GoTampere, Kalevala Spirit)
- o kohdemaan tuntemus: kulttuuri, lait ja säädökset, verotus, tuotteiden soveltuvuus markkinoille, tuotekehitys
- o tuotemateriaalin lokalisointi; tuoteselosteet ja esitteet, pakkauskoost ja pakkaukset, reitittäminen, weppipalveluiden kehittäminen yritys-yhteistyöllä
- o tuoteperheiden rakentaminen yhdistämällä eri yrittäjien tuotteita kokonaiseksi tuoteperheeksi

Yritysverkoston kehittämisen kannalta nähdään tärkeänä poimia potentiaalisimmat kohteet ja osallistua niille kootusti ja keskitetysti, jolloin kustannukset pysyvät kohtuullisina. Lisäksi mukaan pääsy edellyttää tarpeeksi korkeatasoisia tuotteita, joita voidaan ryhmänä markkinoida parhaiten. Organisoitumalla yhteiseen yritysverkostoon ja markkinointiin saavutetaan parempi näkyvyys. Oikein kohdistettuna esim. matkailumessujen on todettu tuottavan pitkäaikaisiakin jälleenmyyjäkontakteja. Hankkeeseen osallistuvien organisaatioiden, yritysten ja yhteistyökumppanien kanssa on jo analysoitu ja koottu yhteen tapahtumat, joiden kautta voidaan parhaiten rakentaa todellinen markkinointiverkostokokonaisuus.

- |  |                             |                              |
|--|-----------------------------|------------------------------|
| 1. Luxemburg   | Joulutapahtuma 12/2008      | yhteistyössä Kalevala Spirit |
| 2. Dublin  | Holiday World 22.-25.1.2009 | yhteistyössä GoTre/VTR       |
| 3. Hampuri   | Reisen 4.-8.2.2009          | yhteistyössä GoTre/VTR       |
| 4. Riika   | Baltour 2/2009              | yhteistyössä GoTre/VTR       |
| 5. European Network of Regions for a Sustainable and             | Competitive Tourism Forum   |                              |
| 11.-13.6.2009 / Creative Industries and Tourism Network, Iisalmi |                             | Ylä-Pir/Ylä-Savo/DG ENTR     |
| 6. Bremen  | Reiselust 11/2009           | yhteistyössä GoTre/VTR       |
|  | (Reiselust 7.-9.11.2008)    |                              |

Ylä-Pirkanmaan matkailuyrittäjien, käsityö- ja elintarvikeyrityksien yritysverkoston kehittämisen ja liikkeellelähdon merkittävimpänä edellytyksenä on ollut Tampere vetoisen matkailumarkkinoinnin rakentuminen vuosina 2007 ja 2008. Matkailun markkinointi on lähtenyt kehittymään Ylä-Pirkanmaa alueella Ruoveden, Virtain, Vilppulan ja Mäntän osallistuttua Tampereen keskusseudun GoTampere-yhteistyöhön. Seudullisesti alueen kuntamme ovat mukana myös maakunnallisessa Visit Tampere Region -hankkeessa, joka maakunnallisena matkailuhankkeena kokoaa yhteen keskeiset Euroopan markkinointikohteet (esim. halpalentoreitit Irlantiin, Englantiin, Saksaan ja Latviaan). Lisäksi Ylä-Pirkanmaalla on tehty alueellista rakenneanalyysiä TTY Edge:n toimesta vesistöreitien markkinoimiseksi ja kehittämiseksi hitaana elinympäristönä. Viimeksi mainitun yhteistyön tuloksena voidaan mm.

rakentaa Ylä-Pirkanmaa yritysryhmälle näkyvyys kesän 2009 EU:n matkailufoorumissa, joka järjestetään lisäalassa.

Voimien yhdistäminen seudullisesti samaan Visit Upper Tampere-hankkeeseen mahdollistaa alueen yrittäjien paremman näkyvyyden maakunnallisessa markkinointiverkostossa ja mahdollistaa yritysryhmän edustuksen ja mukanaolon keskeisissä Pirkanmaata markkinoivissa tapahtumissa. Ilman alueellista yritysverkostoa palveluiden paketointi ja synerginen liiketoimintojen kehittäminen jää toteutumatta.

### **Hankkeeseen ilmoittautuneet yritykset**

Hankkeeseen osallistuvia yrittäjiä ja organisaatioita on avoimesti kartoitettu ja haastateltu heinä-syyskuun 2008 aikana Ylä-Pirkanmaan seudullisen maaseutuohjelman tukemana. Hankkeeseen ilmoittautuminen on ollut avoin kaikille kohderyhmään kuuluville yrityksille. Osallistuvien yritysten määräksi on arvioitu 15 kpl. Sitoutumisensa hankkeeseen ovat esittäneet tällä hetkellä seuraavat yritykset (tilanne 22.9.2008):

1. Mäkelän lomatuvat
2. Lomatila Peltomaa
3. Haapasaaren lomakylä
4. Lomasaari Marttinen
5. Isoniemen tila/ Marja-Leena Törmä
6. Laiva Oy matkailu
7. Taidekeskus Honkahovi
8. Wästikivi
9. G. A. Serlachius –museo
10. Raija Asunta
11. Peltolan luomutila
12. Sammallas
13. Hotelli Aleksander / Wilhelmiina

Seuraavien yritysten kanssa neuvottelut osallistumisesta meneillään

1. Mäntän Klubi/Fun Forest
2. Kansallispuistot (Seitsemäinen, Helvetinjärvi)
3. Vilpun vintti
4. Koivulahden Rapukartano
5. Ruoveden herkkä
6. Juha Happonen
7. Hiking Travel Hit ky /Liisa Tyllilä

### **Hanketta tukevat yhteistyökumppanit**

Hankkeen yhteistyökumppaneina tulevat toimimaan Esri Finland Oy ja TTY Edge.

Esri Finland on Ylä-Pirkanmaan kuntien paikkatiedon- ja karttapalveluiden kehittämisen yhteistyökumppani. Yhteistyöllä kehitetään erityisesti matkailureittien näkyvyyttä ja käyttöä seudullisessa paikkatietojärjestelmässä (karttapalvelut ja weppikäytettävyys).

TTY: tutkimusyksikkö EDGE toimii hankkeessa tutkimuksellisena yhteistyökumppanina liittyen hitaan maisemaverkoston -kehittämisteemoihin. Tutkimusyksikkö vastaa myös *Slow landscapes network and developing tourism services nodes* -työryhmän vetämisestä *European Network of Regions for a Sustainable and Competitive Tourism* foorumissa lisäalassa 11.-13.6.2009. Foorumin tavoitteena on esitellä innovatiivisia matkailun yhteistyöverkostoja kuten juuri rakennettava Visit Upper Tampere –verkosto.

## **Hankkeen toteutus**

Hankkeen keskeisenä tavoitteena on koota yhteen alueellista markkinointia, tuoteperheitä, reittejä kansainvälisen myynnin ja markkinoinnin tarpeisiin.

Osallistuville yrityksille kootaan kansainväliseen markkinointiyhteistyöhön tarvittava esite- ja verkkopalvelukokonaisuus ranskan-, saksan- ja englanninkielisenä yhteistyössä GoTampereen ja maakunnallisen matkailumarkkinointihankkeen kanssa (Visit Tampere Region).

Kohdennettuihin tapahtumiin resursoidaan alue-edustaja (Luxenburg, Dublin, Hampuri, Riika, Bremen) ja yritysryhmille järjestetään hankkeen aikana kolme opintomatkamahdollisuutta (Luxenburg 2008, lisäalassa 2009, Bremen 2009). Hankkeella tuetaan alue-edustajan/yritysryhmäedustajan matkoja, ei yksittäisten yritysten matkoja. Hankkeessa syntyvä yritysverkosto jatkaa yhteistoimintaansa hankkeen jälkeen kansainvälisessä markkinointi- ja myyntitoiminnassa.

Hankkeen toteutus tapahtuu pääosin asiantuntija-palveluina. Hallinnosta ja alue-edustajien yhteistyöstä vastaa hankehallinnoija.

Hankkeeseen kilpailutettavat asiantuntijapalvelut koostuvat kolmesta kokonaisuudesta:

1. Asiantuntijapalvelut markkinointitapahtuman kokoamiseen pilottikohteena Luxenburgin markkinat
  - kilpailutetaan asiantuntijataho/asiantuntijaverkosto, jolla erityisosaaminen käsityö-, matkailu- ja elintarvikealan yritysten kansainvälisen liiketoiminnan kehittämisessä, tuotemarkkinoinnissa ja käytännön myyntitapahtumien toteuttamisessa Euroopassa
  - asiantuntijatyön sisältönä
    - markkinointitapahtumien kehityspalvelut yritysryhmälle 21 pv x 700 €
  - sisältö tarkennettuna tarjouspyynnössä
2. Yritysryhmän liiketoiminnan ja markkinoinnin asiantuntijapalvelut
  - kilpailutetaan mukaan asiantuntija(t), jolla kohdealueen käsityö-, matkailu- ja elintarvikealan yritysten tuntemus sekä pienten pk-yritysten liiketoimintavalmiuksien ja markkinoiden kehittämistuntemus sekä kv-liiketoimintakehittämisen verkostotuntemus
  - asiantuntijatyön sisältönä
    - kansainvälisen liiketoiminnan kehityspalvelut
    - yritysryhmän tuotteistamisen ja reitittämisen asiantuntijapalvelut
    - yhteensä 17 pv x 700 €
  - sisältö tarkennettuna tarjouspyynnössä
3. Markkinointiaineiston toteuttamisen asiantuntijapalvelut
  - kilpailutetaan mukaan asiantuntija, jolla kokemus yritysryhmän markkinoinnin käytännön toteuttamisesta Euroopan markkinoille
  - asiantuntijatyön sisältönä
    - esitteiden suunnittelu 6 pv x 700 €

- painotuotteiden toteutukset 1500 €
- toteutusta tuetaan lisäksi seudullisen markkinoinnin yhteistyöllä, jotta eri kieliversiot voidaan toteuttaa laadullisesti oikein (yhteistyöhankkeena Ylä-Pirkanmaan AMO-ohjelma)

### **Hankeaikataulu**

Hanke on suunniteltu toteutettavaksi alkaen 1.10.2008 ja päättyen 31.12.2009. Hankkeen kokonaiskesto on 15 kuukautta.

### **Hankkeen hallinto**

Hankkeelle luodaan hallinto- ja raportointikäytännöt, jotka mahdollistavat varsinaisten yritys kohtaisten toimenpiteiden laadukkaan toteutuksen. Tämän osion toteutusvastuu on Ylä-Pirkanmaan seutuyhdistys ry:llä.

Hankkeen toimintaa tukemaan perustetaan yrittäjien, hankekehittäjien ja yhteistyökumppanien yhteinen markkinointia ja alueellista tuotteistamista kehittävä työryhmä.

Tiedotuksessa ja raportoinnissa noudatetaan rahoittajan ohjeistusta. Erityisesti korostetaan avointa tiedottamista käsityö-, matkailu- ja elintarvikealan yrityksille, jotka haluavat kehittää kansainvälisiä liiketoimintaansa. Osallistuvien yritysten kokemuksia tiedotetaan ja raportoidaan aktiivisesti alueellisten yritys- ja elinkeinokehittäjien verkostojen kautta. Hankkeen tuloksena syntyvät asiantuntijapalvelut ovat yritysten välittömästi hyödynnettävissä.

### **Kustannusarvio**

Henkilöstö / palkat ja sivukulut	
- hankehallinto (2 pv/kk)	6 840
Asiantuntija- ja ostopalvelut	32 860
- markkinointitapahtuman asiantuntijapalvelut	14 700
21 pv x 700 €	
- yritysryhmän asiantuntijapalvelut	11 900
17 pv x 700 €	
- mainos- ja julkaisukulut	5 700
6 pv x 700 €	
painotyö 1500 €	
- tilitoimistopalkkiot	560
4 raportointikokonaisuutta x 140 €	
Kone- ja laitehankinnat	-
Toimisto ja vuokrakustannukset	700
keskimäärin 46,7 €/ kk	
Matkakulut *	7 600
Muut kulut (kokouskulut, seminaarit)	750
<b>Yhteensä</b>	<b>48 750</b>
<b><u>(Kustannusarvio ei sis. alv.)</u></b>	

**\*Matkakulujen erittely****Ulkomaan matkat**

Reiselust	7.-9.11.2008 <i>markkinoinnin/hallinnon alue-edustaja</i>	700 € (matka 400, majoitus 300)
Luxenburg	29.11.–2.12.2008 <i>markkinoinnin/hallinnon alue-edustaja yritysryhmän vetäjä ja kouluttaja</i>	2 x 700 € (matka 400, majoitus 300)
Dublin	Holiday World 22.-25.1.2009 <i>markkinoinnin/hallinnon alue-edustaja</i>	700 € (matka 400, majoitus 300)
Hampur	Reisen 4.-8.2.2009 <i>markkinoinnin/hallinnon alue-edustaja</i>	800 € (matka 400, majoitus 400)
Riika	Baltour 2/2009 <i>markkinoinnin/hallinnon alue-edustaja yritysryhmän vetäjä ja kouluttaja</i>	800 € (matka 400, majoitus 400)
Iisalmi	European Network 11.-13.6.2009 <i>markkinoinnin/hallinnon alue-edustaja yritysryhmän vetäjä ja kouluttaja</i>	2 x 450 € (matka 150, majoitus 300)
Bremen	Reiselust 11/2009 <i>markkinoinnin/hallinnon alue-edustaja yritysryhmän vetäjä ja kouluttaja</i>	2 x 700 € (matka 400, majoitus 300)

**Kotimaan matkakulut**

<i>markkinoinnin/hallinnon alue-edustaja</i>	600 €
<i>yritysryhmän vetäjä ja kouluttaja / asiantuntijat</i>	500 €

**Rahoitussuunnitelma**

Ohjelmarahoitus	80 %	39 000
Yritysrahoitus	20 %	9 750
Yhteensä	100 %	48 750

**Yhteystiedot**

Antti Korkka, kehityspäällikkö  
m. +358 40 834 6676  
antti.korkka@ylapirkanmaa.fi

Arto Pirttilahti, toiminnanjohtaja  
m. +358 44 283 4163  
arto.pirttilahti@ylapirkanmaa.fi

Ylä-Pirkanmaan seutuyhdistys ry  
Ratakatu 12–14, FI-35800 MÄNTTÄ

Kirjanpito toimiston yhteystiedot:  
Tilit. Tiina Mäki. Sointulanraitti 2, 34600 RUOVESI  
puh. 044 3001455, tiina.maki@phpoint.fi