

GREEN CARE – TOIMINTA MATKAILUSSA

Kati Liikonen

Green Safaris

Katinkontti

Pyhätunturi 23.4.2014



Green Safaris

- Green care –toimintaan erikoistunut perheyrietyksemme ensin muutaman vuoden Rovaniemellä, nykyään Padasjoella, Päijät-Hämeessä
- Green Care -toiminta itsessään vahinko, me puhuimme vaihtoehtomatkoilusta itse alun alkaen 😊
- Hyvinvointia luonnosta
- Pienet ryhmät omassa toimitilassamme 2-6 henkilöä
- Tarjoaa kiireettömän palan luonnonmukaista Suomea, erilaisia luonnon ilmiöitä sekä monialaista hyvinvointia vierailleen



Green Safaris



- Yhdistää tuotteissaan luontoaktiviteettejä ilman moottoreita, lihasvoimin (vetokoiraohjelmat, lumikenkäily, metsäsuksihiihto, luonnontuotteet erikoisluonnontuotteet, vanhat peräpohjalaiset tarinat ja tavat), vanhoja suomalaisia luontaishoitoja sekä hiljentymisen retriittejä
- Myös luvat luonnonkosmetiikan valmistamiseen ja myyntiin

Green Safaris

- Aiemmin asiakkaina indis kv-asiakkaat (Aasia)
- Nykyään enemmänkin pienet, laatua hakevat yritysryhmät, suomalaiset ja kv-indisasiakkaat
- Kv-asiakkaille luontoaktiviteettejä ja kotimaisille kurssitusta
 - Lyhytkurssit
 - vkonloppukurssit
- Ryhmät asiakkaan omissa toimitiloissa max. 15 henkilöä/2 opasta



Green Safaris



- Kehitämme yhteistyössä LAMK:n SOTE –puolen kanssa ylemmän amk-lopputyön muodossa
- Sosiaalinen matkailu, kuntouttava toiminta, eläinavusteinen toiminta
 - Emmy –aasi
 - Lumi –vuohi
 - Podhalanski poika Koku
 - Jussi –kukko haaremeineen
 - Puput Olli, Olga, Nuppu
 - Vetokoirat

Ammatillista

Kati

- Luontomatkailu tradenomi
- Lähes valmis YTM
(matkailututkimus, johtaminen, markkinointi)
- Luonnontuotealan kursseja
- Frantsilan Luomutilan kursseja
- Pitkä koulutus alalta yli 20 vuotta

Kari

- Eräopas
- Metsätalousinsinööri metsien monikäyttö
- Eri kursseja; vuokraveneen kuljettaja, melontaopas
- Koulutettu hieroja
- Pitkä kokemus alalta, yli 20 vuotta

GREEN CARE ON AINA TAVOITTEELLISTA!

Case: Green Safaris ja monialainen hyvinvointi

Psyykkinen

- Turvallisuus
- Ammattimainen opastus
- Luonto toimintaympäristönä
- Eläimet osana matkailutuotetta

Fyysinen

- Luonto hoitavana elementtinä
- Lihasvoimin tehtävät aktiviteetit
- Aktiviteetit ryhmän tason mukaan
- Erilaiset hoidot, earthing
- Luonnontuotteet

Ihmisen
kokonaisvaltainen
hyvinvointi

Sosiaalinen

- Pienet ryhmät
- Vain samaan ryhmään kuuluvia jäseniä

Henkinen

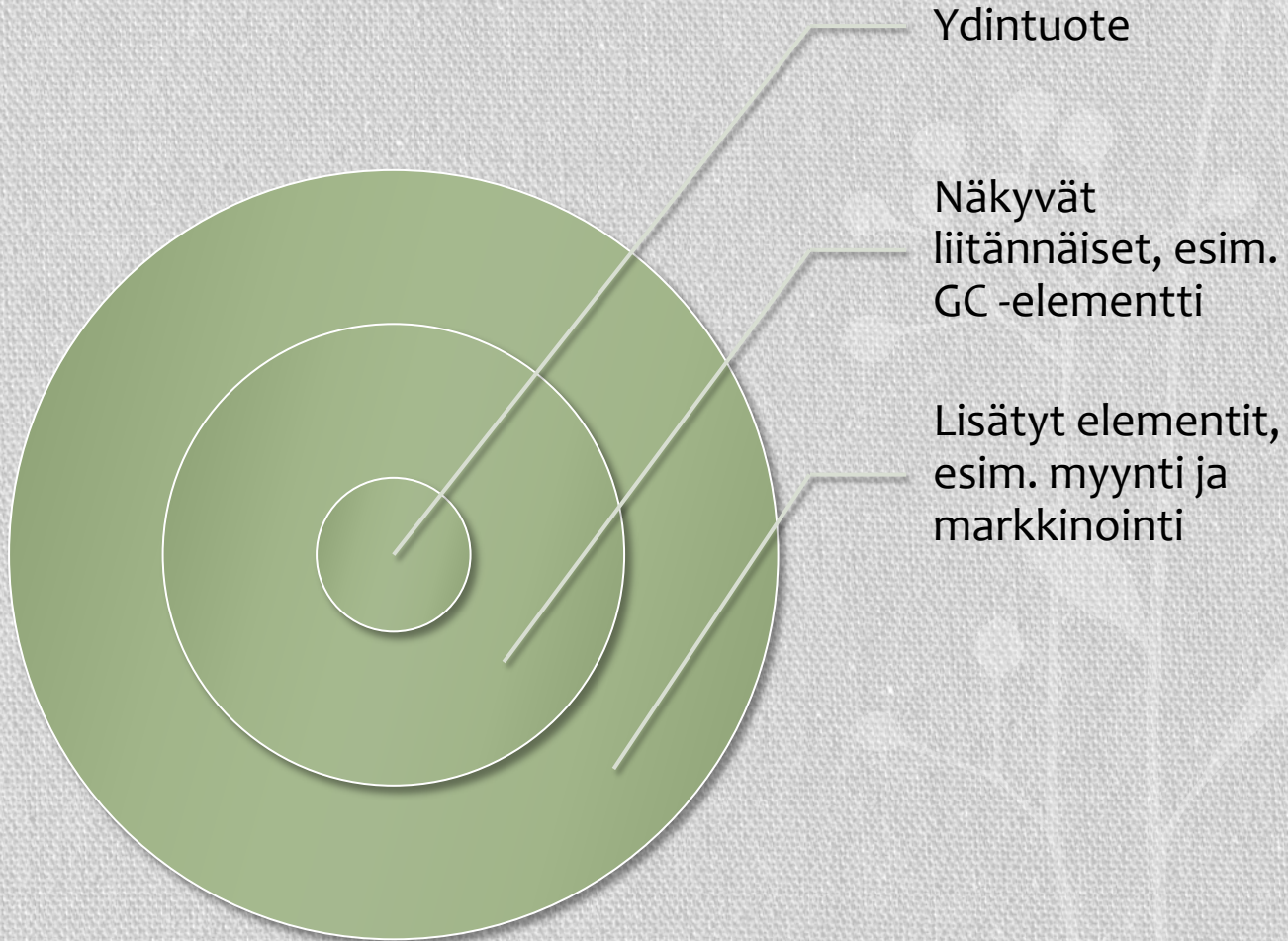
- Ekumeeninen, uskonnolliset rajat ylittävä
- Mindfulness
- Hiljentyminen

TUOTTEISTAMINEN



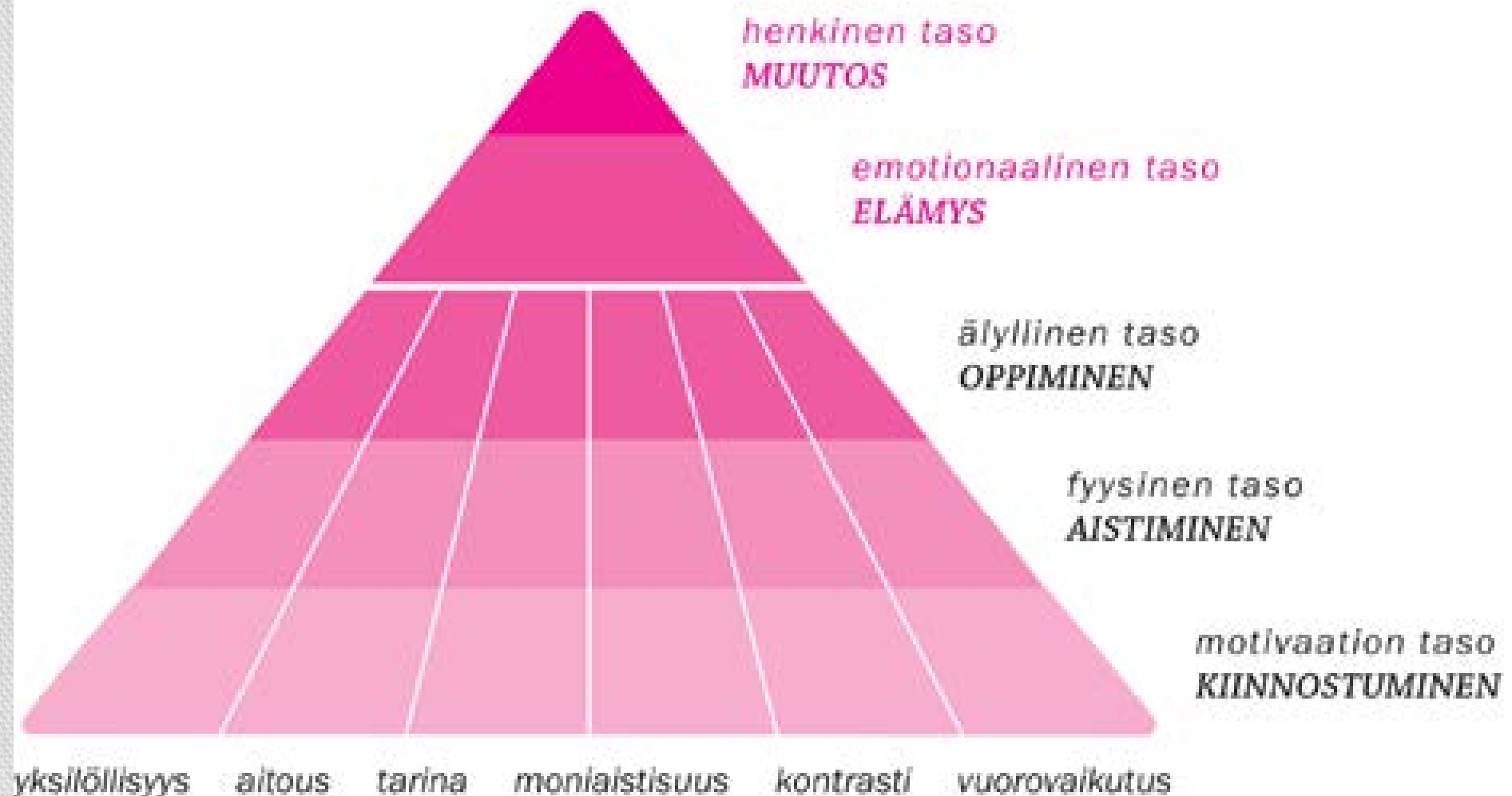
- Green Care lisää verkostoitumista ja palvelutarjonnan kehittämistä maaseutumaisilla alueilla
- Tuotteiden paketointiin tarvitaan useampia eri alojen toimijoita
- Monialainen, ennakkoluuloton yhteistyö

3-kerroksinen matkailutuote



Lähde: Middleton

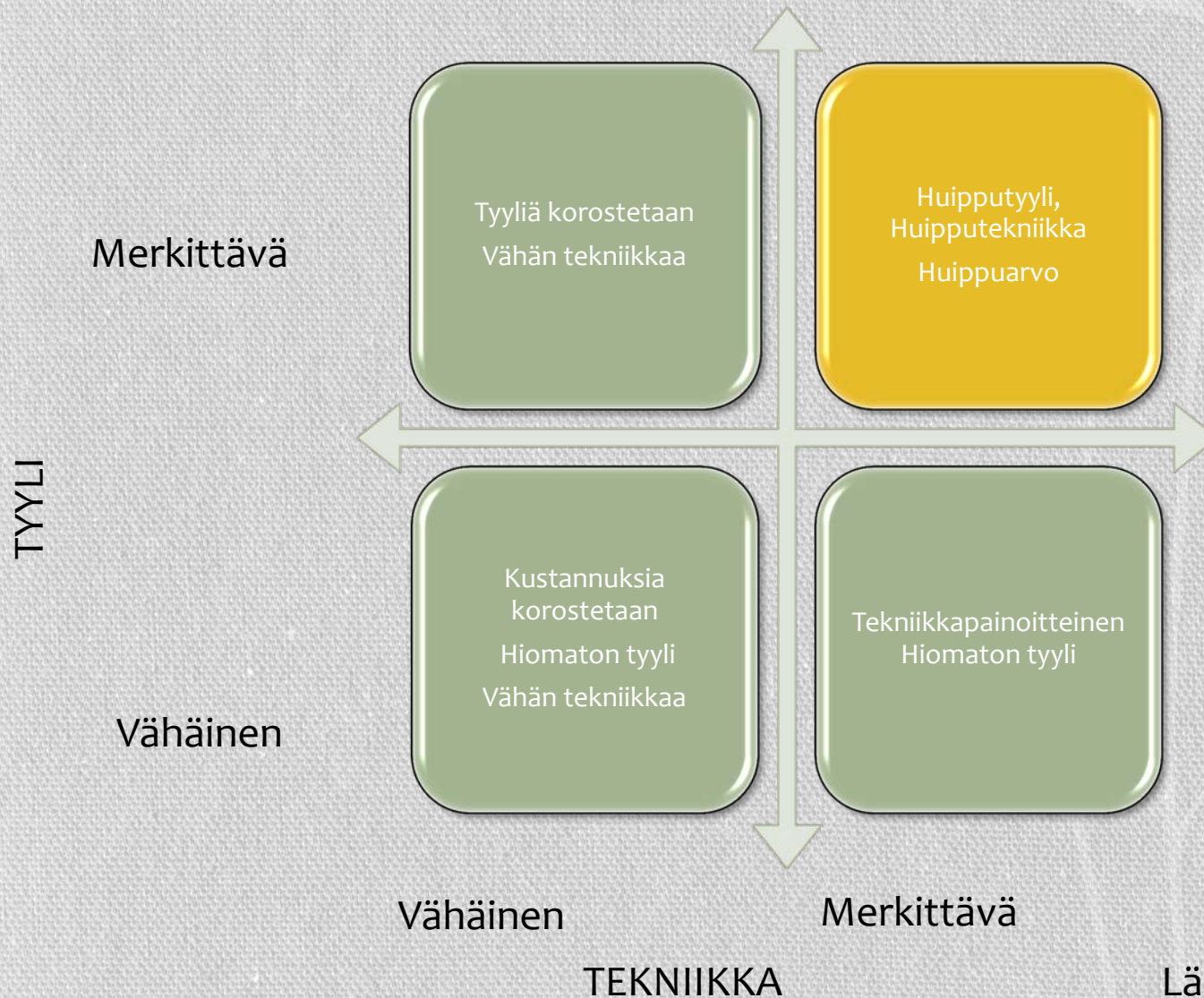
Elämyskolmio



Lapin Taikayrtit

- Tarkoituksena myös monialaisen hyvinvoinnin lisäksi opettaa vieraitamme
- Metsävaellus, jonka aikana kerätään sesongin mukaisia villivihanneksia, yrttejä, erikoisluonnontuotteita
- Tulilla valmistetaan kerätyistä yrteistä ja muista paikallisista raaka-aineista ruokaa yhdessä asiakkaiden kanssa
- Ohjelman lopuksi tehdään jokin hoito kerätyistä yrteistä
- Ohjelma päätetään ryhmän toivomuksesta
 - Ohjattuun rentoutumiseen
 - Hiljentymiseen
 - meditaatioon

Asemointikaavio GCn avulla



Hinnoittelu

- GC toimintaa ei tehdä isoilla volyymeillä, sen takia huomiota tulee kiinnittää hinnoitteluun ja oikeisiin jakelukanaviin
- Massojen kanssa toimittaessa per henkilöhinta on yleensä huono, mutta tuotantokustannukset isot, koska matkailu on työvoimaintensiivinen ala
- GC tuo lisäarvoa, jonka avulla tuotteet on mahdollista sijoittaa oikeaan ylälohkoon, josta voidaan myös veloittaa enemmän kuin ”tavallisesta” matkailutuotteesta
- Koska tuotteet ovat erikoistuotteita, niitä ei tarvitse tehdä bulkkien hinnalla
- Omalle työlle saatava tuntipalkka, tämä huomioitava myös verkostoitumisessa

Myynti ja markkinointi

- Segmentoi, fokusoi, differoi
 - Alkuun 3 asiakassegmenttiä, jota tavoitellaan aktiivisesti, myöhemmin voi laajentaa 5een
 - Keskitä omaa toimintaa ja keskity omaan ydinosaamiseen, monesti voi olla halvempaa ostaa palvelut ulkopuolelta kuin tehdä itse
 - Muista erilaistaa tuotteet eri segmenteille
- Pienen toimijan on hankala valloittaa maailmaa yksin, siksi myös myynti ja markkinointi verkostojen avulla
- Perinteisten verkostojen ohella myös erilaiset teemaverkostot, esim. Pirkanmaalla Vihreä Sydän
- Perinteiset matkailuverkostot
 - Horisontaalinen
 - Vertikaalinen
 - diagonaalinen
- Sähköinen liiketoiminta ja sen tehostaminen: Some, erilaiset myyntiohjelmat alueen sisäistä ristiinmyyntiä tehostamaan (esim. Travius)

KIITOS AJASTANNE!

TULOSSA 2014 KATIN JULKAISU:

- ***Green Care matkailuyrityksen strategisena valinta***
 - Miten lähteä kehittämään GC toimintaa matkailuyrityksessä
 - Opas yritykselle GC tuotteistamiseen, hinnoitteluun, myyntiin ja markkinointiin
 - Opas aluekehittäjille ja matkailun kehittäjille GC toiminnan ymmärtämiseen



Lisätiedot ja yhteydenotot:

Kati Liikonen

Katinkontti

kati@katinkontti.fi

Green Safaris

info@greensafaris.fi

Sallantie 2

17470 MAAKESKI

040-847 9261