

Interreg



Co-funded by
the European Union

Northern Periphery and Arctic

Investoi pyörämatkailuun

KESTÄVÄN LIIKETOIMINNAN OPAS PIENYRITTÄJÄLLE

Itä-Lapin kuntayhtymä | SUB

**SUSTAINABLE ARCTIC AND PERIPHERAL BIKING TOURISM -HANKE
2023-2026**

Osarahoittanut EU:n Interreg NPA ja Lapin Liitto.

Pyörät pyörimään

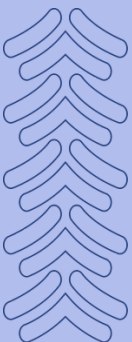
Suunnitteletko pyörämatkailuun liittyvää yrittäjyyttä ja investointeja? Oppaamme avulla pääset alkuun perusasioissa.

Pyörämatkailuun perustuva liiketoiminta voi olla monenlaista. Itä-Lapissa se on pyörien vuokrausta, opastettuja pyöräretkiä, pyöräilyreitittuotteita ja matkapaketteja, sekä pyöräily-ystävällisten matkailun peruspalvelujen kuten majoituksen, ruokapalvelujen, kuljetusten järjestämistä.

Itä-Lapissa on pula etenkin vuokrapyöristä, pyörien korjaus- ja kuljetuspalveluista, sekä pyörämatkailuun liittyvistä matkapaketeista, joissa olisi mietitty valmiiksi välineet, reitit, kuljetukset ja majoitukset helposti ostettavaksi paketiksi.

Tämä opas on suunniteltu helpottamaan pienyrittäjän investointisuunnitelmia kestävään pyörämatkailuun liittyen. Pyöräilyyn liittyvien erityiskysymysten lisäksi saat tietoa matkailuliiketoiminnan ja yrittäjyyden perusasioita.

Ennen kun aloitat, pohdi miten liiketoiminta vastaa kestävä matkailun kriteereihin. Visit Finlandin maksuton vastuullisuusohjelma auttaa yrityksiä kestävä matkailun kehittämispolulla: <https://stfhub.visitfinland.com/>



- Kuinka rakennat energia- ja resurssiviisasta liiketoimintaa, joka säästää kuluja?
- Miten edistät ilmastoviisasta matkailua, joka vähentää ilmastojalajnjälkeä per matkailuvuorokausi?
- Kuinka varmistat reilut työolot työntekijöillesi?
- Millä tavalla liiketoimintasi tukee paikallistaloutta?
- kuinka huomioit maanomistajat ja paikallisväestön liiketoiminnassasi?

Kartoita mahdollisuudet

POTENTIAALI

- Onko alueella olemassa olevia matkailijavirtoja ja/tai kysyntää palvelullesi?
- Onko alueella kiinnostavia reittejä ja retkikohteita, joiden avulla kysyntää voisi rakentaa?
- Miten asiakas pääsee luoksesi? Vai menetkö sinä asiakkaan luo?
- Mikä uuden palvelusi ydin on? Pyörävuokraus, ohjelmapalvelu, reittituote, huolto ja korjaus, kuljetus, majoitus ja ruoka, matkapaketti, muu...
- Millainen alan kilpailutilanne on? Mieti miten erottuisit tai täydentäisit olemassa olevaa palvelutarjontaa?

ASIAKASYMMÄRRYS

- Mitä matkailijasegmenttiä sinä haluat palvella ensisijaisesti? Pyöräilyn lajiharrastajat vaativat välineiltä ja retkituotteilta eri asioita kuin satunnaiset retkeilijät tai perheet.
- Ehkä toimitkin alihankkijana isommalle matkailuyritykselle, jolloin tuotteistamisen, hinnoittelun, myynnin ja markkinoinnin lähtökohtana on B2B-kauppa.

Miten kiteyttäisit liikeideasi tässä vaiheessa?



Mitä myyt?

Kenelle tuotteesi on suunnattu?

Minkä ongelman palvelusi ratkaisee?

Varmista rahoitus

Mitä realistisemmat laskelmat, sitä vahvemmat lähtökohdat yritystoiminnalle
Laske alkuvaiheen rahoitustarve huolella, ja varmista tarvittava rahoitus.

Sijoittajat, lainarahoitus, yritystuet ja oma pääoma ovat tyypillisiä rahoituskanavia. Yritysneuvojalta saat apua laskelmien tekemiseen.

OHJELMAPALVELUT

Pyöräretkituotteiden ja matkapakettien suunnittelu on kustannuksiltaan kevyttä, kun tunnet alueesi vetovoimatekijät.

Tuotteistamisen apuna voit käyttää ammattilaista, joka sanoittaa ja kuvittaa ideasi vetovoimaiseksi matkailutuotteeksi.

VÄLINEVUOKRAUS

Vuokraustoimintaan soveltuvan pyörän tulee olla laadukas, jotta se kestää. Mieti millaiset pyörät palvelevat toimintaympäristössäsi parhaiten.
E-BIKE/MTB/HYBRID/FAT?

PYÖRÄHUOLTO

Mitä välineitä ja tiloja tarvitset? Vietkö palvelun asiakkaalle vai tuleeko asiakas luoksesi?

REITTIRAKENNUS

Reittisuunnittelu ja reittirakentaminen (esim. MTB, alamäkipyöräily) vaatii erityisosaamista, luvitusta ja rahaa.

Reittien ajettavuus, turvallisuus, vedenohjaus, mahdolliset hissitoiminnot, kyltitys, huolto ja ylläpito ovat asioita, joita reittirakentajan on osattava hallita.



Tee alustava kustannuslaskelma ensimmäiselle vuodelle. Huomioi investointitarpeet, käynnistämiskulut ja operatiiviset kulut. Tekoäly helpottaa laskelmien tekemistä!

Pohdi millaista liikevaihtoa tavoittelet. Kuinka nopeasti haluat saada investointisi kattamaan kulut ja tuottamaan voittoa? Kuinka monta kauppaa on tehtävä tavoitteen saavuttamiseksi?



Vältä vahingolliset töyssyt

Virhe 1: Yrität tehdä kaiken itse

Yrittäjyys vaatii valtavasti osaamista ja ajallisia resursseja. Digitalisaatio, palvelutuotanto, asiakaspalvelu, myynti, markkinointi, väline- ja kiinteistöhuolto, kirjanpito...

Monella pienyrittäjällä on houkutus tehdä kaikki itse. Fiksu yrittäjä keskittyy omiin vahvuuksiin ja etsii yhteistyökumppanin täydentämään osaamistaan. Näin yrityksen kasvulle on terveet edellytykset.

Virhe 2: Aliarvioit myynnin ja markkinoinnin tarpeen

Mikään tuote ei myy itse itseään. Varmista tuotteillesi ja palveluillesi sujuva, digitaalinen myyntiprosessi, ja resursoi riittävästi aikaa ja rahaa myyntiin ja markkinointiin. Näin varmistat, että saat kaupan käyntiin ja liiketoiminnan kasvuun.

Virhe 3: Unohdat ennakoida kulut

Talouden hallinta on yrittäjän tärkein tehtävä. Varmistathan että kassa riittää palkkoihin, veroihin, YEL-maksuihin ja muihin yritystoiminnan pakollisiin kuluihin varsinaisen liiketoiminnan lisäksi.



Vauhtia sujuvasta myyntiprosessista

HAAVEITA

MAHDOLLISUUKSIEN
KARTOITUS

LIIKEIDEA

TUOTE JA
TESTAUS

MYYNТИ JA
MARKKINOINTI
ALKAA

TUOTANTO
KÄYNNISTYY JA
JALOSTUU

TAVOITE I > MYYNТИ JA
MARKKINOINTI KEHITTYY

TAVOITE II > MYYNТИ JA
MARKKINOINTI JATKUU

Hio tuotteesi myyntikuntoon

Mitä myyt?

Milloin se on saatavilla?

Paljon se maksaa?

Miten sen voi ostaa?

Testaa ja paranna palautteen pohjalta.

Hyödynnä **digitaalisia varausjärjestelmiä**, matkailun myyntikanavia ja suoria suhteita myyntipolkujen rakentamisessa. Ammattilaisen avulla pääset nopeammin tuloksiin.

Suunnittele **markkinoinnin keinot** ja kanavat tukemaan myyntiä. Kun haluat kasvaa, tarvitset orgaanisen näkyvyyden rinnalle maksullista mainontaa.

Käytä aikaa suhdetoimintaan.

Verkostot poikivat uusia asiakkauksia ja yhteistyön mahdollisuuksia!

Interreg



Co-funded by
the European Union

Northern Periphery and Arctic

SUB