

Satamahanke – Tiedote ja keskustelun pohjaksi KH

1.3.2023

Alla olevan tiedotteen pohjalta toivon keskustelua ja linjapäätöksiä seuraavista:

- **Jatkoinvestointisuunnitelman kehys:** Mitä, millaisella aikataululla (koskee kahvila- ja saunatoimintoja ja tässä yhteydessä tehtäviä ratkaisuja hileaseman ja vuokraamon tiloihin. Lisäksi linjattavaksi vaihtoehtoiset lähestymistavat mahdolliselle majoituskokonaisuudelle. Varsinkin kahvila-ravintolan tilakysymys olisi hyvä linjata mahdollisimman pian.
- **Tapahtumien ja muiden yrittäjien yhteisten matkailupanostusten tukimalli.** Yrittäjät yhdessä ovat valmiita järjestämään esim. Satama Open -tapahtumaan ja Vauhtiajot& Venetsialaiset -tapahtumaan ohjelmaa. Voidaanko tällaisten isompien yhteistapahtumien järjestelyjä tukea? (Esim. markkinointikumppanuus- somenäkyvyys)

YLEISTÄ HANKKEEN ETENEMISESTÄ

Hankkeen ajantasainen seurantaraportti työpaketeittain ohessa liitteenä. Samassa on sekä investointien, että kehittämisen painopisteet ja niiden toteutuminen.

Tässä lyhyesti:

Hankkeen tavoitteet on tähän mennessä saavutettu hyvin. Investointipuolella on pystytty rakentamaan hyvä runko jatkotoimenpiteille, ja selkeästi sataman kehittäminen kuntalaisista on myönteinen asia. Kunnalta toivotaan aktiivista otetta myös jatkossa asian suhteen. Edelleen asenteissa vaikuttaa taustalla pelko siitä, että hankkeen päätyminen päättää myös hyvin alkaneen matkailun kehittämisen. Olenkin mahdollisuuksien mukaan keskusteluissa suunnannut katseita jo tulevaan: Mahdollinen jatkohanke ylikunnallisten pyörä- ja vesireittien kehittämisestä on nähty erittäin positiivisena asiana. Kehittämisen avainyritykset toivovat myös, että sataman infran parantamista jatketaan myös tulevina vuosina. Kahvilan toiminta ja toiminnan monipuolistaminen tulisi voida varmistaa jollain tavalla. Arkkitehtitoimisto Kärki Oy on suunnittelemassa uutta rakennusta nykyisen sauna-hileasemarakennuksen tilalle. Rakennukseen sijoittuisi kahvila-kokoustilan ohella pieni varasto/sisämyyntitila ajatellen tapahtumia. Uusi sauna olisi käyttäjien kannalta hyvä sijoittaa alueen pohjoispäätyyn, jossa se palvelisi myös leirintäasiakkaita paremmin. Avantouinti on kovassa nosteessa, joten ympärivuotiseen elämysliiketoimintaan sauna-avantomahdollisuuksien ympärille, yhdistettynä Pääskyvuoren potentiaaliin, on hyvät edellytykset. Lisäksi vuosi 2024 on Saimaan ymäläskunnissa Region of gastronomy -teemavuosi, joka tuo kaikkiin alueen kuntiin paljon myös kansainvälistä näkyvyyttä. Olevat mahdollisuudet matkailijoiden viihtymiseen on nyt syytä valjastaa tehokkaasti näkyville.

Kehittämispuolella uusi Visit- ilme ja siihen liittyvä verkkosivusto on saanut hyvää palautetta sekä paikallisilta ihmisiltä, että markkinoinnin ammattilaisilta. Mainostoimisto Pihlajan luoma uusi ruorilogo sovelluksineen on ilmeisen onnistunut. Teen kotisivuja eteenpäin koko ajan, ja teknisesti alkaa olla jo valmista. Aineistotäydennykset (yrittäjien tietoja, kyläisivujen tietoja) ja kieliversiot toivottavasti saan valmiiksi maaliskuun aikana. Yhteiseen esitteeseen alkoi tulla halukkaita toimijoita mukaan aika viime tipassa runsaasti lisää, ja saimme esitteestä varsin kattavan kokonaisuuden (esitettä on painettu 4000 kpl kevään jakeluun). Verkossa näkyvää versiota täydenneteään sitä mukaa kun uusia yrityksiä ilmoittautuu. Kaikille esitteessä oleville yrityksille tarjotaan myös Visit -sivuilla oma 'kotisivu', johon voi halutessaan myös itse tehdä uutta materiaalia. Tämä tapahtuu teknisesti siten, että käyttäjätunnus

oikeuttaa blogitekstin luomiseen, ja sen julkaisuun eri sivuilla ajankohtaisosioissa. Jotta sivut löytävät yleisönsä (Google) ja pysyvät ajantasaisina, on tärkeää sitouttaa yrittäjiä heti alussa pitämään omista tiedoistaan huolta. Liian monesti käy niin, että vanhaa tietoa roikkuu sivustoilla. (Esim. aeimpi visitheinavesi.com sisälsi paljon jo lopettaneiden yritysten tietoja.). Toivottavasti uusi eläväheinävesi-sivusto on enempi ajan tasalla, sillä se toimii *kunnan* alias-osoitteella (www.heinavesi.net).

Tulevissa kylteissä ja INFO- kartoissa sekä muissa opasteissa toistuvat uudet Visit- logon teemat. Esitteen keskiaukeamalle on piirretty yksinkertainen tyylielty kartta, jota sovelletaan palvelujen markkinointimateriaaleissa (esim. esitteissä ja muissa painotuotteissa). Isompiin kyltteihin tulevat maanmittauslaitoksen kartta-aineistot pohjaksi.

Messuille on tilattu varusteet, jotka sisältävät 2 roll-upia, pop-up taustaseinän, messutiskin ja esitetelineen. Muuta mainosmateriaalia: Heinävesi- logolla varustetut softshell -liivit, tuubihuiveja, silmälasipyhkeitä ja Heinävesi- pipoja. Näitä voi laittaa esim. jääkaappimagneettien ja postikorttien ohella myös Visit- verkkokauppaan myyntiin. Verkkokauppa avataan kun sivut muuten on kokonaan valmiit.

Satamaan tilatuista uusista varusteista on jo toimitettu (ja maksettu) septi-pilssilaite, hileaseman uusi laite ja autojen latauslaite. Ne asennetaan paikalleen keväällä. Toukokuun toimituksissa tulevat vielä laiturit, laituriportit, uusi huoltorakennus, ranturit ja veneluiska pohjoispäähän. Rantaparlamentti odottaa vielä osittain ulkopuolisia viimeistelyitä, sekä katoksen ja kylttien rakenteita.

Tulevat markkinointitilaisuudet:

22-23.3. Satamaseminaari (Kasnäs, Pidä Saaristo siistinä ry- tilaisuudessa puheenvuoro ja satamiin sekä satamatoimijoihin tutustuminen)

31.3.-2.4. Kallaves'j – näyttely Kuopio yhteisosastolla kunnan kanssa

5.-7.5. Kotimaan matkamessut Tampere, hankkeella oma osasto

19.-20.5. Kesän avaus Joensuun torilla, yhteisosastolla lähiruokahankkeen kanssa mukana

10.6. Heinävesi Satama Open – avajaistapahtuma (ks. ohjelma matkaraportissa). Toivotaan laajaa paikallistoimijoiden osallistumista ja esittäytymistä-> laittakaa sanaa kiertämään.

26.8. Mukana Vauhtiajot & Venetsialaiset -tapahtumassa -> hankkeen päätöstapahtuma, palautteen kerääminen

8.-9.9. SILVA metsänäyttely Joensuu. Talvikauden ja jatkosuunnitelmien markkinointi-> reittituotteet.

TALOUS

Investointihankkeen talous ja toimenpiteet

Ensimmäinen maksatushakemus on lähetetty, kuten myös täydennyspyynnön mukaiset tositteet. Kehittämisosio on rahoittajan mukaan jo laitettu maksuun. Maksupäätös myös investointihankkeelle on tulossa aivan lähiaikoina, ellei muuta täydennystarvetta hakemukselle ilmene.

Investointibudjetissa on varauduttu kevään osalta vielä seuraaviin:

- 1) **Maanrakennustyössä** caravan- alueen muurien viimeistely, tiealueiden pintatyöt, nurmetus ja istutusalueiden täyttö. Koirapuiston pohjatyöt uudelle paikalle. Kustannusarvio 30-40 000€
- 2) **Rakennustyössä** Parlamenttipaikan viimeistely, budjetin sallimissa rajoissa mahdollisesti uuden huoltorakennuksen eteen terassi. Stailaukset loppuun (uimakopit siistiksi, WC- tilat). Koirapuiston pysytys uuteen paikkaan. Kustannusarvio n. 20-30 000€ rakenteista riippuen.
- 3) **Viherrakennustyöt:** Istutukset, nurmetus. Kasvien osuus n. 2500€, mahdollisesti työpajan tai esim. urheiluseuran avulla itse ohjaten istutustyöt? (Paikallinen puutarhayrittäjä ei ehdi, kauempaa vaikea saada järkevään hintaan pientä työtä tekemään)
- 4) **Asfaltointi** samaan aikaan tarvittavien Heinäveden keskustan tiekorjausten kanssa. Alueen pinta-ala on vielä tarkistusmittattava lumien sulamisen ja pohjien viimeistelyn jälkeen. Alustava arvio n. 850-1000m², neliöhinta-arvio 20,-/m². Kustannusarvio n. 20 000€
- 5) **Sähkötoissa** ovat vielä jäljellä pienvalaisimien, valvontalaitteiden ja porttilukitusten asennukset, sähkötolpat caravan- paikoille, latausaseman asennus sekä kytkennät ja ohjauskeskukset sähköille puuttuvin osin. PKS:n aika-arvio liittymän laajennukselle oli 7kk tilauksesta, eli toukokuun kuluessa pitäisi olla liittymä valmis ja loput kytkennät voidaan tehdä. Uudelle huoltorakennukselle tulee oma jakokeskus, josta voi jatkossa syöttää omalla mittarilla sähkön leirintäpaikan tarpeisiin. Kustannusarvio liikkuu 15-20000€ haarukassa; (pääkeskus n. 10 000€, ohjauskeskus n. 1000€, valvontakamerat n. 3000€, pienvalaisimet n. 300€/kpl) . Liittymälaajennus (18700€) on jo maksettu.
- 6) **Varusteet** kevään toimituksissa (tilattu: lukitukset 6000€, laiturit 22753€, portit 5303, veneluiska 8113, ranturit 8161 = yhteensä n. 50 000€). Tälle vuodelle lisäksi kohdistuu hileaseman lauhdutinkustannus 2300€. Hankittavia ovat lisäksi kyltit, penkit, roskikset, lasten varusteet, kesäukat ruukkuineen ja muut somisteet ja kalusteet.

Edellä kuvattu yhteensä n. 165000-180 000€

31.12. maksatuksessa yhteensä kustannukset 296 808€, budjetin käyttövara n.203 000€

- 7) **Erinäiset muut kustannukset** voivat vielä keikuttaa tilannetta, joten puskurivaraa on hyvä olla. Yritän 'vinkua' esim. Kekkilästä sponsorimateriaalia alueen loppusomistukseen (siirtonurmikko, koristekatteet, Malinen on täällä jälleenmyyjänä jo olemassa). Mahdollisesti caravan- alueen reunat voidaan viimeistellä kuntalla, jos budjetti pitää. Toimittajan kanssa on jo sovittu esittelyhintaa kuntalle 15€/m², mikäli tähän ratkaisuun päädytään.
Samoin tässä tapauksessa voidaan varata rahaa vanhan veneenlaskuluiskan parantamiseen (uudet betonielementit = jatkopätkä luiskalle). Arkkitehtisuunnittelun kustannus uudelle kahvilalle on 9000 eur. Tämä voitaneen maksaa joko investointi- tai kehittämishankkeen puolelta.

Kehittämishankkeen talous ja toimenpiteet

Hankkeelle on varattu budjetissa yleiskuluihin Flatrate 24% palkkakuluista (18 564€) , jota käytetään mm. siivouspalveluihin, ICT-kuluihin, toimiston vuokraan ja matkakustannuksiin. Näitä kuluja ei siis raportoida maksatuksen yhteydessä mitenkään. Vuoden 2022 palkoista maksettavaksi on muodostunut 8106,60€. Todellisuudessa vuoden 2022 yleiskulut ovat olleet huomattavasti pienemmät, noin 4100 eur. Tälle vuodelle yleiskuluihin on siis käytettävissä n. 14 400€. Tästä on voitu maksaa tutustumismatkan kustannuksia Saksaan F.re.e -messuille ja yrityskäynneille. Flatrate- rahaa on 1.3. 2023 mennessä käytetty yhteensä n.10800€. Käytettävissä loppuhankkeelle n. 7700€. Siivous-, toimisto- ja ICT - kulujen kustannus on tästä n. 1000-1500 eur. **Matka- ja majoituskuluihin käytettävissä max n. 5000 eur.** Tämän pitäisi loppuhankkeelle riittää.

Asiantuntijapalveluihin on varattu 29 000 eur, joka pitää sisällään asiantuntijapalkkiot ja esim. markkinointimateriaalin painatuskustannuksia. Tästä on käytetty 2022 aikana 6507, 54€ ja 2023 11068,05€. Maksettu mm. Visit Heinävesi- esitteen painatus (4000kpl), messurekvisiittaa, Heinävesi – pipot ja liivit, Tuumasta Tuotteeksi -tilaisuus, ilmoituskuluja, Tampereen messuosasto, Matkanjärjestäjän lasku Saksa. **Käytettävissä loppuhankkeelle ostopalveluihin on 11424,41 eur.**

Tulevia kustannuksia suunnitelman mukaan:

- 1) Matkakustannukset Kasnäs, Kuopio, Tampere, Joensuu (Kesän avaus ja Silva)-> Flatrate
- 2) Tapahtumien markkinointikustannuksia Satama Open ja Vauhtiajot&Venetsialaiset-> ostopalvelut
- 3) Painatuskustannukset, ilmoituskulut ym. Sataman kylttejä, opasteita, esitteitä, netti-> ostopalvelut
- 4) Markkinoinnin tukipalveluja yrityksille (esim. markkinoinnin koulutusta)->ostopalvelut, tehdään itse
- 5) Hankkeen päätöstapahtuma ja palautteet->ostopalvelut
- 6) Markkinointiin materiaalia: videot, valokuvat ym., someasiantuntijan palveluja-> ostopalvelut

Mikäli investointipuolella budjetti menee tarkalle, voidaan uuden kahvilarakennuksen **arkkitehtisuunnitelma** maksaa kehittämishankkeen puolelta (hinta 9000 eur). Tässä tapauksessa markkinointiin on hyvin vähän kustannuksia käytettävissä. Kunnan markkinointibudjettia on säästynyt, kun esite ja Saksa-matka on tehty kokonaan hankerahalla, joten tätä markkinointitukea voidaan allokoida myös hankkeen tapahtumien markkinointiin.

HUOM!

Hankkeessa palkkakustannusten budjetti riittää lokakuun loppuun saakka, mutta työsopimus minulla on kirjoitettu 31.12.2023 asti. Mikäli jatkohanke (Matkailureitit Liperi-Rääkkylä-Heinävesi) saa rahoituksen, se alkaa lokakuun alusta. Tässä kohtaa on mahdollista siirtää palkkakustannukset uudelle hankkeelle siinä tapauksessa, että minä olen se, joka työssä jatkaa. Mikäli jatkohanke ei saa rahoitusta tai valitaan toinen vetäjä sille, on investointi- ja kehittämishankkeista pyrittävä siirtämään varoja palkkoihin hankkeen loppuraportointia ja lomavarausta varten. Tämä onnistuu helpoiten karsimalla investointipuolelta viimeistelyvaiheen kuluja ja maksamalla arkkitehtisuunnitelma tältä puolelta. Näin kehittämispuolelle jää uudelleen sijoitettavaksi tarvittava raha loppuvuoden palkkaan.

KEVÄÄN TOIMET VS HANKETAVOITTEET

Hankkeen tavoitteista keskeisenä kevään osalta on uuden Heinävesi- brändin ja luontomatkailun mahdollisuuksien markkinointi ja hajanaisen toimijakentän yhteistyön tiivistäminen. Satama-alueen rakentamisen osalta budjetin pitäisi riittää saamaan kaikki suunnitellut toiminnot ja alueet käyttövalmiiksi. Viimeistelyssä ensisijaisena tavoitteena on saada alue kokonaisuutena näyttämään 'valmiilta' ja kutsuvalta, vaikka vasta loppukesällä viheralueiden osalta alkaa muoto hahmottua paremmin. Kuvamateriaalia markkinointiin saadaan erityisesti 10.6. Satama Open -tapahtumasta.

Satama Open -avajaistapahtumassa 10.6. 2023 yhtenä osa-alueena olisi teema **'yritykset esittäytyvät'**. Alustavasti kiinnostuneita tulemaan tuote-esittelyyn mukaan ovat myös esim. laiturivalmistajat. Paikalliset ja Heinävedellä palveluja tarjoavat yritykset saavat halutessaan oman esittelypisteen / voivat itse tulla tuotteita / palveluja esittelemään. Paikallisille ja kumppaniyrityksille tarjotaan markkinapaikaksi Rantaparlamentin yhteydestä seinä, johon voivat laittaa yrityksen logon ja web- osoitteen tai muun yhteystiedon yhdenmukaisiin kyltteihin.



Veneilijöitä varten suunnitellaan opaskyltti laiturille. Tässä esim. ohjeet paikan maksuun, septityhjennykseen, liikkumiseen kylälle ja sataman palveluyritysten (esim. kahvila) aukioloajat esim. QR -koodin taakse.

Vielä ratkaisematta on tapa, jolla saadaan satamaan veneellä saapuville helppo mahdollisuus kirkonkylässä käyntiin: Hankkiiko kunta tähän vuokrakalustoa vai löytyisikö jokin vuokrapalveluyritys, joka tarjoaisi sähköpyöriä palveluna?

PALAUTE JA EHDOTUKSET YLEISÖLTÄ

Minun suuntaani hankkeen osalta on tullut pääosin positiivista palautetta. Uusi Visit-ilme ja -sivusto koetaan houkuttelevaksi ja visuaalisesti kiinnostaviksi. Yrityksille tarjottu mahdollisuus itse tuottaa ajankohtais materiaalia on otettu innostuneesti vastaan. Visit- sivuilla on kaikilla sinne tietonsa antavilla oma sivu, jonka sisältöä he voivat kuvin ja tekstein elävöittää haluamaansa suuntaan jatkossa.

Halukkaille pidän lyhyen **koulutustilaisuuden** blogin tuottamiseen, ja teen myös ohjevideot, joiden avulla uudetkin halukkaat pääsevät mukaan. Neuvontapäivän (21.3.) kuluessa voi tulla muutenkin kysymään neuvoja oman diginäkövyyden kehittämiseen.

20.3. klo 16-20 Hybriditilaisuus Pitopalvelu Juhla -tiloissa

21.3. klo 8-17 Non-stop – neuvonta kunnantalolla (+ myös jatkossa erikseen sopimalla)

23.3. klo 14-17 Business Jns tarjoama digistartti -neuvonta, jossa yleisiä diginäkövyyden asioita. Jatkossa mahdollisuus henkilökohtaiseen neuvontaan.

Sataman osalta odotukset ovat yleisöllä varsin korkealla, ja keväällä onkin panostettava viimeistelyyn. Varsinkin opastuksen suunnitteluun on vielä perehdyttävä paremmin. Opasteita tarvitaan erityisesti kirkonkylästä satamaan, ja satamassa selkeitä opasteita saapuville veneilijöille. Opastuksesta on eniten toiveita tullut yleisöltä.

Yrittäjäpalautteessa on tuotu esiin kunnan tuen tarve tapahtumien toteuttamisessa. Olisi hyvä tehdä periaatteellisia linjauksia siitä, millä tavalla tukea voi hakea ja millaisiin tilaisuuksiin. **Tapahtumat** elävöittävät koko kuntaa ja saavat sen laajasti näkyville, kun yrittäjät sitoutetaan esim. tuottamaan aineistoa Visit-sivuilla ja eri somekanaviin tapahtumistaan, joihin tukea hakevat. Tämä olisi **markkinointiyhteistyötä**, joka

kustannustehokkaasti hyödyttää molempia osapuolia. Tulevana kesänä tätä voisi pilotoida Vauhtiajot & Venetsialaiset – tapahtumapäivässä.

SAKSA -MATKAN YHTEENVETO 22.2.-26.2.2023

Saksa-ryhmän kanssa keskusteltiin matkalla paljon erilaisista yhteistyön mahdollisuuksista ja yhteisistä matkailutuotteista. Mukana olleilla on vahva halu yhdessä kehittää matkailutuotteita, jotka tavoittavat ihmisiä laajalta alueelta, ilman kuntarajojen korostamista. Matkan pääasiallisena tavoitteena oli tutustuttaa matkailutoimijoita toisiinsa ja löytää uusia yhteistyömuotoja tai mahdollisuuksia uusien yhteistuotteiden kehittämiseen ja yhteismarkkinointiin (esim. tapahtumien kokoaminen, palvelut reiteillä) sekä oman tuotteen tarkastelu eurooppalaisen matkaajan näkökulmasta.

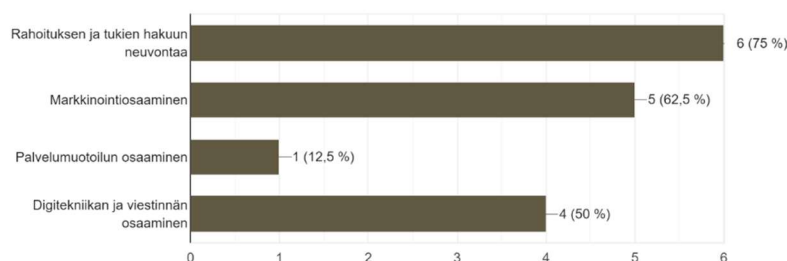
Palautekyselyn (asteikolla 1-5) mukaan puolet vastaajista koki matkan tavoitteiden täyttyneen erinomaisesti (5), toinen puoli hyvin (4). Kaikki osallistujat löysivät myös uusia tuote- ja palveluideoita, yli puolet melko paljonkin. (4). Kaikki myös saivat vastausten perusteella runsaasti ideoita yhteisiin tuotteisiin tai palveluihin. Vastaajat kokivat saaneensa paljon uusia ideoita ja yhteistyökumppaneita, reissuilla koetaan hyvien ideoiden syntyvän helposti. Joukossa oli mukana kokeneita konkareita ja vasta-alkajia, iältään osallistujat olivat 21-60+, joten erilaisten mielipiteiden ja näkemysten vaihto auttoi monia ymmärtämään oman liiketoiminnan kehittämistä eri näkökulmasta. Kokeneet jakoivat osaamistaan yhteisissä keskusteluissa pitkin matkaa noviiseille (rahoitus, markkinointi, palvelumuotoilu ym.). Osallistujat toivovat myös jälleennäkemistä esim. Teams -palaverin muodossa.

Vapaissa vastauksissa kerrottiin seuraavista oman toiminnan kehittämisen kohteista:

- *Sataman avajaiset*
- *Ruoka-ja majoituspalvelut risteilyjen yhteydessä*
- *Oman tilan tarjoaminen käyttöön, toisten mukaan kutsuminen heidän tuotteilla tai taidoilla. Yhdessä palvelu- ja elämyspaketin muotoilemista.*
- *Yhteistyötä rantaan tapahtumien suhteen, toisen yrittäjän palvelun käyttämistä omassa liike/yritystoiminnassa.*
- *Yhteismarkkinointia Kansainvälistä draivia*
- *Muiden kanssa olemme suunnitelleet yhteistöitä koskien tulevaa kesää sosiaaliseen mediaan. Aktiviteettien lisäämistä omaan kesäkahvilaan.*
- *QR- koodi*

Tukea yrittäjät tarvitsivat erityisesti rahoitusneuvontaan ja markkinoinnin kehittämiseen:

Millaista osaamisen lisäämistä koette tarvitsevanne, jotta uudet ideat olisivat mahdollisia? Valitse ohesta tai anna vapaasti vastaus.
8 vastausta



Vapaat kommentit:

- *Ristiinmyynti esim johkun tai bokunin kautta*
- *Riskien hallinta/talous ja rahan riittävyys alkuun pääsemiseksi ja ymmärrys uuden yrittäjän /sitä suunnittelevan näkökulmasta. Koulutusta alkaen aivan aakkosista; laskutus, verotus, tuet yms. ei ole itselle tuttua. Omien ideoiden ja visioiden rohkeampi tuotteistaminen arveluttaa yhä. Tähän kaikkeen koulutusta ja toisaalta myös olisi kiva ja tärkeää jatkaa yrittäjien kanssa vireää ja virkistävää toimintaa. Esimerkiksi tehty matka antoi ideoita, uskoa, ystävyyttä ja halua tutustua enemmän yrittäjän maailmaan /toiveiden heräämistä/ oman tuotteen konkretisoitumista.*
- *Rahoituksen saamista, matkailuun liittyvää koulutusta*
- *Rahoituksen ja tukien hakuun neuvontaa*
- *Some koulutusta. Esim. Tiktok*

Kysyin myös toiveita kunnan suuntaan: Kuinka julkisilla varoilla voitaisiin paremmin edistää yhteisten matkailutuotteiden kehittämistä jatkossa? Vastauksissa korostuu tarve positiivisesta asenteesta yrityksiä kohtaan, yrittäjämyönteisyyden lisääminen ja yrittäjien kannustaminen omien ideoiden eteenpäin viemisessä. Myös rohkeutta markkinointiin kaivattiin, esim. somekanavia ja kansainvälisiä esiintymisareenoja hyödyntäen. Saavutettavuus nykyisin on paljolti kiinni diginäkyvyydestä, jolla tavoitetaan ihmiset sijainnista riippumatta.

- *Heinävesi laiva Kermanrantaan*
- *Kunnan tulisi näkyä julkisuudessa hyvin yrittäjä myönteisenä ja kannustavana yrittämistä kohtaan. Vain hyvillä ahkerilla, pitkäjänteisillä yrittäjä henkisillä tekijöillä saa toimivia matkailutuotteita.*
- *Satsaus infraan, reitistöt, saavutettavuus*
- *Virkistävät ja kannustavat kokoontumiset esim. tietyn teeman tai esimerkillisen/innovatiivisen yrityksen puitteissa, ajantasainen koulutus sekä yhdistävä toiminta esim. matkat, juhlat, toistensa yrityksiin kutsut ja vierailut, lisäksi uusille neuvontaa kädestä pitäen 😊 kiittäminen ja näkyvyys vanhojen konkareiden kohdalla ja heidän tietotaidon tarjoaminen paikkakunnalla.*
- *Free messuille esille. Saksalaisia on paljon ja lähellä. Miksi Alankomaista valvovat määrät henkilöautoja matkustivat etelään eikä pohjoiseen esim. Suomeen, vaikka matka on melko sama*
- *Tukemalla ja rahoittamalla yrittäjien visioita, jotka haluavat matkailua edistää kyseisessä kunnassa.*
- *Some*

Kysyin myös mihin kunnan matkailukehittämisessä olisi syytä nyt keskittyä. Yrittäjillä oli runsaasti kehittämiskelpoisia ideoita kunnan matkailunäkyvyyden parantamiseksi. Saavutettavuus ja majoituskapasiteetin rajallisuus nousivat keskusteluissa esiin. Toivottiin enemmän yli kuntarajojen katsottavan matkailijoiden liikkumista. Heinävesi-laivasta keskusteltiin mahdollisena matkailun vetonaulana. Laiva on yksityisomistuksessa ja 'parkissa' Laitaatsillan telakalla Savonlinnassa. Laiva on ilmeisesti liikennekelpoinen, mutta ei sovellu nykykunnossa risteilytoimintaan. Keskusteluissa toivottiin laivan hankkimista Heinäveden satamaan esim. ravintola- ja majoituskäyttöön.

Visit Heinäveden markkinointiajatuksena on alkaa nostaa esiin Heinävesi- tarinoita paikkojen ja ihmisten kautta, hyödyntäen blogialustaa ja eri somekanavia. Yritysten toimitiloilla on hienoja taustatarinoita (esim. putka, posti, satamatorppa, pappila...) samoin useamman sukupolven ajan kunnassa toimineilla yrittäjäperheillä. Tätä pidettiin hyvänä ideana. Kanavareitin varrelle mahtuu monta tarinaa!

- *Heinävesi laiva*
- *Reitistöt, ohjelmapalvelut, saavutettavuus*
- *A.Katsoa sitä mikä on hyvää, missä olemme onnistuneet, mitä muualla kaivataan tai puuttuu, mistä jopa maksetaan; Luonto, vieraanvaraisuus, metsän, veden ja pellon antimet, tietynlainen elämisen helppous ja ihana hitaus, yhteisöllisyys ja mukavuus asioita, joita kaikissa matkailualan yrityksissä voi nostaa esille ja tarjota ja olla mukavalla tavalla jopa ylpeitä. Se voisi olla trendikästä ☺ sitä seurataan = matkailutuote. B.Kunta voisi nostaa esille eri yrityksiä laajasti- esim. idea 'viikon kasvosta' oli hyvä, ...ja ehkä voitaisiin kutsua yhteisille yrityskahveille/ kuohuvalle myös heitä, jotka ovat jo onnistuneet ja siten tuovat paikkakuntaa positiivisella tavalla esille sekä innostavat muita samalle tuottoisalle ladulle. Esim. nyt Berner 140- vuotta yrittäjyyttä on kakkukahvin paikka heille ja kylän asukkaille.*
- *Sataman kehittäminen, luontopolut, vesistöreitit ehdottomasti, tapahtumat ja niiden mainostaminen yleensä. Kausiluontoinen markkinointi, somekanavat, kunnan palvelut*
- *Koko keskustan alueelle. Torilta satamaan*
- *Lisäämällä matkailijoille aktiviteetteja ja tapahtumia jotta heillä on syytä tulla Heinävedelle. Myös markkinointiin olisi syytä keskittyä.*
- *Saimaa brändi*

Satama-alueen palvelukehittämiseen haluaa osallistua kahdeksan vastaajaa. Seuraavassa joitakin esiin nostettuja teemoja, joita erityisesti halutaan olla yrityksenä kehittämässä:

- *Heinävesi laiva*
- *Yhtiönä pyrimme lisäämään risteilytarjontaa Heinävedellä. Kyltitys ja taulu aikatauluille ja risteilyinfole.*
- *Tuoda itse esille sen toimintaa yhtenä vetonaulana Heinäveden matkailussa, jakaa ymmärrystä sen näkyvyydestä ja tärkeydestä paikkakunnalle/ paikkakuntalaisille. Osallistua sen juhliin ja tapahtumiin sekä kutsua mukaan toisia tekemään yhteistä 'kansanjuhlaa', olla mukana tekijänä) omalla kojulla.*
- *Palvelun kehittämien entistä paremmaksi rannassa, ranta kylän ”keskipisteeksi”, ravintolatilat paremmaksi ja pientä fiksausta vanhaan rakennukseen ennen uuden rakentamista!!!*
- *Veneilijöiden tarpeet sekä helppo asiointi satamasta kauppoihin ja keskustan palveluihin. Turunen Tatsilta voisi kysyä kiinteää taksin hintaa satama- keskusta välille ja siitä mainos satamaan*
- *Sataman palveluiden markkinointiin.*
- *Venepaikka kirkkoveeneelle ”Kaunotar”*

SELVITYSTEN TULOKSET JA JATKOSUUNNITELMAT

Hankesuunnitelmassa oli yhtenä tavoitteena tehdä Paviljongin osalta toteutettavuusselvitys. Hyvin alkuvaiheessa jo todettiin, että SWECO:n esittämä Paviljonkimalli ei toimi (sijainti, kustannus). Myöskään vanhaa huoltorakennusta ei tämän suunnitelman mukaisesti kannata remontoida laajasti, vaan on järkevää teettää uusi rakennus. Nykyinen satamatorppa ei kahvila-ravintolatoimintaan sovellu, eikä sitäkään kannata alkaa mittavasti remontoimaan. Kuitenkin tarvetta on kahvilatoiminnalle, talviuinnille, kalastuksen liitännäispalveluille (mm. hileasema) ja vuokraamotoiminnalle. SWECO:n suunnitelmassa oli myös idea lainelaavuista (kelluvista sviiteistä). Nyt olisikin linjattava ainakin periaatetasolla majoitusmahdollisuuksien ja muun uudisrakentamisen osalta mitä, miten ja milloin toteutetaan.

Kahvila-Kokoustila, hileasema ja vuokraamo – yhdistelmä

SR-UR luokiteltu, maisemakuvallisesti arvokas, mutta käyttöikänsä päässä oleva huoltorakennus-sauna korvattaisiin rakennuksella, jossa toimisi kahvila-ravintola- kokoustila, iso rantaterassi ja esim. kesätoreihin soveltuvaa sisämyyntitila. Laitan oheen Arkkitehtitoimisto Kärjen viimeisimmän luonnoksen kommentteille teille. Luonnoksessa on tavoiteltu kokonaisuutta, jossa olisi n. 50 asiakaspaikkaa kahvilassa, riittävän iso keittiö ravintola-annosten valmistamiseen, iso maisematerassi rannan tuntumassa ja monikäyttöistä varastotilaa, jota voidaan käyttää myös esim. kesäkauden myyntitapahtumissa ns. toritilana /puotina (säävarmuus). Liitteenä olevaan luonnokseen olen pyytänyt muutosta varaston osalta siten, että väliseinä poistettaisiin, ja tila voisi toimia yhtenäisenä 'makasiinityyppisenä' myyntitilana esim. tapahtumissa.

Hileasemaa varten arkkitehti aiemmin jo suositteli erillistä konttiratkaisua kosteusteknisten ongelmien välttämiseksi. Vuokraamo- hileasemakontille on tehty tilaa tulevan rakennuksen (eli myös nykyisen rakennuksen) pohjoispuolelle. Näin voidaan helposti siirtää hileaseman toiminta uuteen tilaan, eikä rakennustyöstä synny katkosta sen toimintaan (kalastajille ja matkailijoille palvelut ovat rakennuksen purku- ja uudisrakennustyöstä huolimatta koko ajan käytössä). Tuleville rakennuksille on jo vedetty tarvittavat sähkövaraukset (putkitukset) paikalleen, samoin viemäri- ja valumavesien poistoputket. Eli teiden pintoja ei tarvitse enää niitä varten avata.

Uusi saunatila

Samalla kertaa kun uusi kahvilarakennus toteutetaan, olisi syytä tehdä myös uusi avantouintipaikka ja rantasauna alueen pohjoispäähän, nyt tulevan huoltorakennuksen läheisyyteen. Sijainti olisi uimareita ajatellen nykyistä sijaintia rauhallisempi, ja heitä uimapaikalla palvelisi nyt tuleva uusi pienveneiden talutuslaituri. Avantouinti on trendikäs ilmiö, eikä kysyntä varmasti lähitulevaisuudessa ole laantumaan päin. Tämä voisi palvella myös elämys- ja ravintolapalveluja tarjoavia yrityksiä ympäri vuoden.

Majoituskonseptit

Heinäveden ryhmämatkailun suurin pullonkaula on tällä hetkellä puuttuva majoituskapasiteetti. Yksittäisiä huoneita on tarjolla, samoin mökkejä. Nämä palvelevat jo perhematkailijoita, mutta ryhmille ei juurikaan ole tarjontaa Valamon lisäksi. Samoin puuttuu ns. luksus- tyyppinen majoitus kokonaan. Sataman osalta SWECO:n suunnitelmassa oli lähdetty liikkeelle kelluvista luksus-tyyppisistä lainelaavuista. Olen selvittänyt nyt muutamia erilaisia muita vaihtoehtoja, ja niille kustannuksia. Alla olevien tarjousten mukaiset, ympärivuotiset ja korkeatasoiset huvilatyylliset rakennukset ovat mielestäni turhan kalliita tähän. Glamping- tyylliset kausimajoitusyksiköt tai yhteistyökuviolla toteutettavat konttiratkaisut voisivat tulla kyseeseen. Lisäksi keskusteluun on noussut mahdollisuus hankkia Heinävesi-laiva satamaan ja tarjota kesäaikaan hyttimajoitusta.

Toivon alla olevan perusteella keskustelua, ja ehdotuksia mihin suuntaan tämän kanssa olisi hyvä seuraavaksi edetä? Millaisia toimijoita halutaan ehkä alkaa yhteistyömallilla tai ilman houkutella? Onko kunnalla halua investoida majoituskokonaisuuteen, vai etsitäänkö 100% investoivaa yrittäjää?

A) Konttisviitit– ympärivuotinen käyttö (yhteistyötarjous)

Vara Trading on tarjonnut yhteistyömallia, jossa he itse sijoittaisivat 50%, kunnalle jäisi toiset 50% sijoitettavaksi. Tarjouksessa puhutaan yhdeksän ympärivuotiseen käyttöön suunnitellun sviitin ja niihin liittyvän saunamaailman rakentamisesta, ja toiminnan ympärille perustettavasta yhtiöstä, jossa molemmat ovat osakkaana. Yhden majoitusvalmiin sviitin hinta on n. 67000€. Kunta vastaisi myös pohjan tasauksesta ja tarvittavien sähkö- sekä vesiliitäntöjen tuomisesta kunkin sviitin lähelle.

- B) **Korkeatasoiset villat** – ympärivuotinen käyttö (Liite: tarjoukset)
- Iglooman tuottaa massiivipuisia kupolikattoisia sviittejä. Hinnat n. 120 000€ /kpl yhdeksän yksikö ollessa kyseessä.
 - Sikla minikodit ovat moderneja pikkumökkejä. Siklaelementtien minikoti on nimensä mukaisesti kompakti, yhdestä moduulista koostuva, moderni pikkukoti, joka paketoii kerros- ja omakotiasumisen edut minimalismin periaatteisiin. Minikoti palvelee erinomaisesti pysyvänä kotina. Aurinkoenergiajärjestelmä ja sähköinen lattialämmitys on vakiona. Hinnat 140-160 000 (n. 50m²).
- C) **Glamping- kupolit** – kausikäyttö. Hinta mallista ja koosta riippuen n. 30 000,-/kpl. Lisätietoja esim. <https://dreamdomes.no/produktkategori/5-baderom-nb/>
- D) **Riipputelttapuisto camping- alueella**- kesäkäyttö. Varsinkin täyttömaakasan päällä olisi hieno paikka tällaiselle 'puussa nukkumiselle'. Riipputelvat maksavat n. 200 eur ylöspäin koosta ja merkistä riippuen. Tämä olisi myös paikallisten yrittäjien helposti toteutettavissa.
- E) **Heinävesi-laivan hankintaselvitys**. Kannattaisiko tämä ottaa terkempaan selvitykseen?

Liitteet:

- Ajantasainen toimintaraaportti
- Matkaraaportti Saksa 22.-26.2.2023
- Tarjoukset /esitteet majoituskonseptien vaihtoehtoista
- Luonnospiirustukset uusi kahvila-kokoustila
- Satama Open – tapahtuman suunnittelurunko
- Visit heinävesi – ilme, messuaineistot