



Visit Finland

Itäisen Suomen kestävän matkailun kasvuohjelma

MYYNINEDISTÄMISEN ALOITUSSEMINAARIT

Kajaani 10.9.

Mikkeli 11.9.

Heli Saari

Visit Finland

AKKE-rahoitus



Etelä-Savon
maakuntaliitto

ITÄISEN SUOMEN KESTÄVÄN MATKAILUN KASVUOHJELMA

Myynninedistämisen aloitusseminaari - Kajaani ja Mikkeli

AIKA

10.9. Kajaani klo 9:30 – 16:00

Kongressi- ja kulttuurikeskus Kaukametsä, Kouta-sali, Koskikatu 2-4, Kajaani

11.9. Mikkeli klo 9:30 – 16:00

Original Sokos Hotel Vaakuna, Porrassalmenkatu 9, Mikkeli, kokoustila Auditorio

Päivän aikana tarjoillaan aamu- ja iltapäiväkahvi. Lounasaikaan on tarjolla omakustanteinen kokouslounas, Kajaanissa 25 e ja Mikkeliissä 22 e.



Visit Finland

AKKE-rahoitus



Etelä-Savon
maakuntaliitto

PÄIVÄN OHJELMA

10:00 Tervetuloa – lyhyt katsaus koko kasvuohjelmaan ja myynninedistämisen kokonaisuuteen – Miten lisätään Itäisen Suomen kansainvälistä myyntiä yhdessä.

Heli Saari | Visit Finland

10:30 Matkanjärjestäjän näkökulma: Case esimerkit Euroopasta matkanjärjestäjien kertomana. Mikä on edellytys suorien lentojen aloitukselle?

Asta Kekkonen & Jyrki Oksanen | Visit Finland

11:00 DMC's role in sales now and in the future. What advantages does DMC bring to sales? Volume products for FIT's.

Rüdiger Lohf & Felix Lohf | Best of Scandinavia Incoming

11:30 Miten Lapissa on onnistuttu kysynnän kasvattamisessa?

Case Rovaniemi: Alueorganisaation ja yritysten tiivis yhteistyö ja selkeä työnjako. Onnistumisen polku.

Sanna Kärkkäinen | Visit Rovaniemi & Ilkka Länkinen | Santapark & Arctic Tree House



Visit Finland

AKKE-rahoitus



Etelä-Savon
maakuntaliitto

12:30 OMAKUSTANTEINEN LOUNAS

13:30 Paneelikeskustelu: Miten nostetaan Itäinen Suomi Euroopan jakelukanaviin? Pohdintaa kysynnän ja tarjonnan kohtaamisesta ja monipuolisesta myynninedistämistyöstä.

Paneelissa: Sanna Kärkkäinen, Ilkka Länkinen, Asta Kekkonen, Jyrki Oksanen

14:00 Klinikat – kahdenväliset keskustelut päivän aiheista puhujien kanssa. Nyt kaikki mieltä askarruttavat kysymykset pohdittavaksi ja ratkaistavaksi.

16:00 TILAISUUS PÄÄTTY



Visit Finland

AKKE-rahoitus



Etelä-Savon
maakuntaliitto

Kasvuohjelman faktat

- Itäisen Suomen kestävän matkailun kasvuohjelman rahoittaa Etelä-Savon liitto Alueiden kestävän kasvun ja elinvoiman tukeminen (AKKE) - määrärahasta.
- Toteuttaja Visit Finland yhteistyössä itäisen Suomen matkailuelinkeinon kanssa.
- Toteutusaika 1.3.2025 – 29.2.2028.
- Budjetti 2 940 000 euroa / 3 vuotta.
- Tavoitteena kansainvälisen matkailun kasvu itäisessä Suomessa.

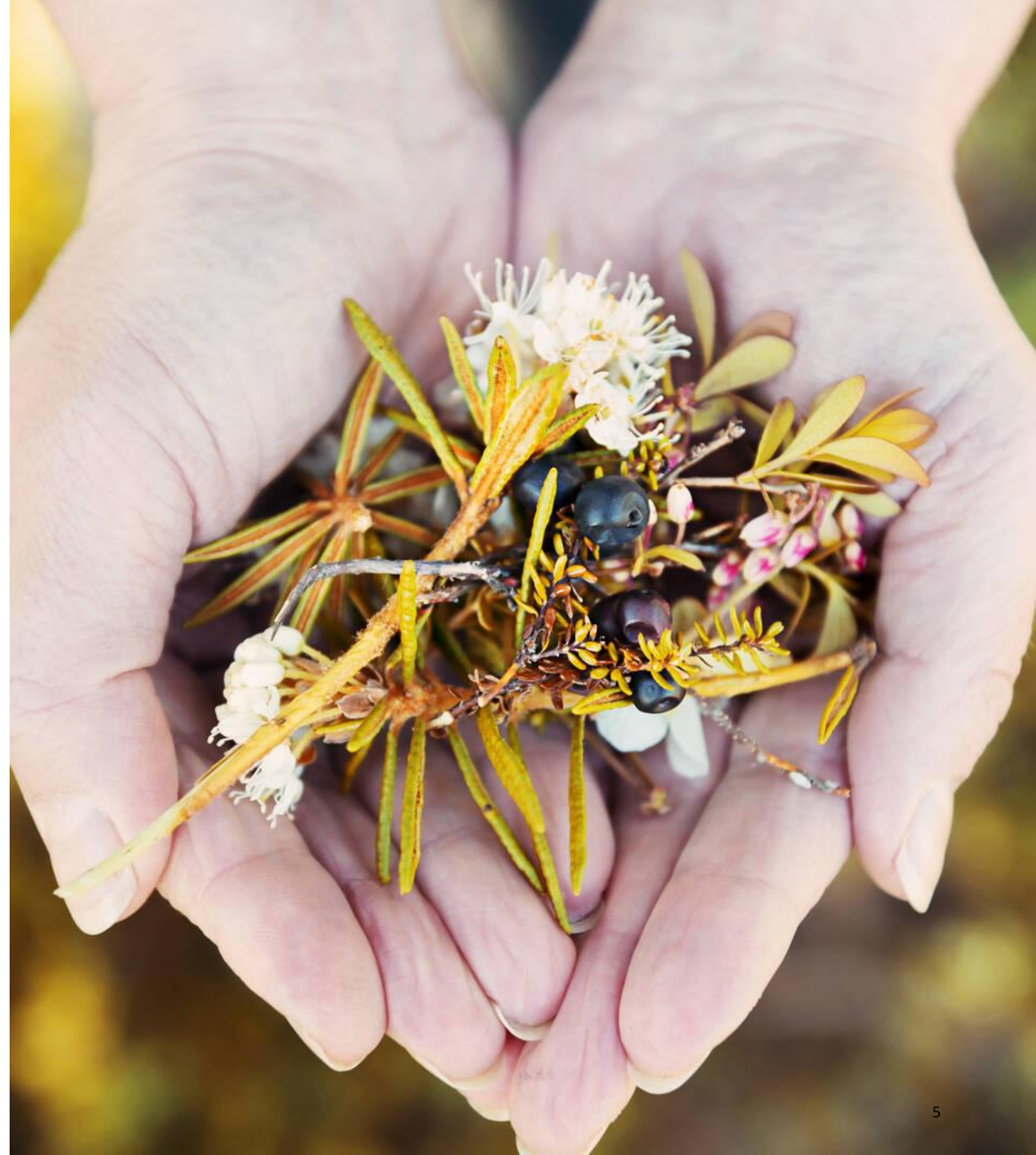


Visit Finland

AKKE-rahoitus



Etelä-Savon
maakuntaliitto



Kuka tekee? Mitä tekee?

etunimi.sukunimi@businessfinland.fi



Virva Katajala
Head of Marketing

.....

Markkinointi

- Virva Katajala
- Eevakaisa Mölsä, PR & Media Manager
- Sara Terho, Editor in Chief visitfinland.com
- Noora Tammisto, Social Media Manager



Heli Saari
Area Manager Europe

.....

Myynnin edistäminen

- Heli Saari
- Asta Kekkonen, Area Manager UK & USA
- Minna Myyrinmaa, Specialist Events & FAM



Hanna Muoniovaara
Manager Supplier Partnerships

.....

Kestävä matkailu



Katarina Wakonen
Head of Business Intelligence

.....

Tiedolla johtaminen



Susanna Markkola
Projektipäällikkö
Manager Cooperation Projects

.....

Projektin johtaminen



Ohjelman kohdealue eli itäinen Suomi

- Kymenlaakso
- Etelä-Karjala
- Etelä-Savo
- Pohjois-Karjala
- Pohjois-Savo
- Kainuu



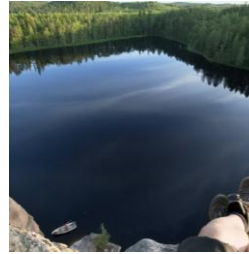
Yhteistyössä alueorganisaatiot

Itäisen Suomen
kansainvälistä kasvua
hakevat matkailun
alueorganisaatiot.

Rahoittaja Etelä-Savon
maakuntaliitto,
AKKE-rahoitus.



**Visit Kotka-
Hamina /
Kymenlaakso**



**Visit Kouvola /
Kymenlaakso**



**goSaimaa Oy /
Etelä-Karjala**



**Visit Mikkeli /
Etelä-Savo**



**Visit Savonlinna
/ Etelä-Savo**



**Pohjois-Savon
Matkailu /
Pohjois-Savo**



**VisitKarelia /
Pohjois-Karjala**



**Arctic Lakeland -
verkosto /
Kainuu**



Visit Finland

AKKE-rahoitus

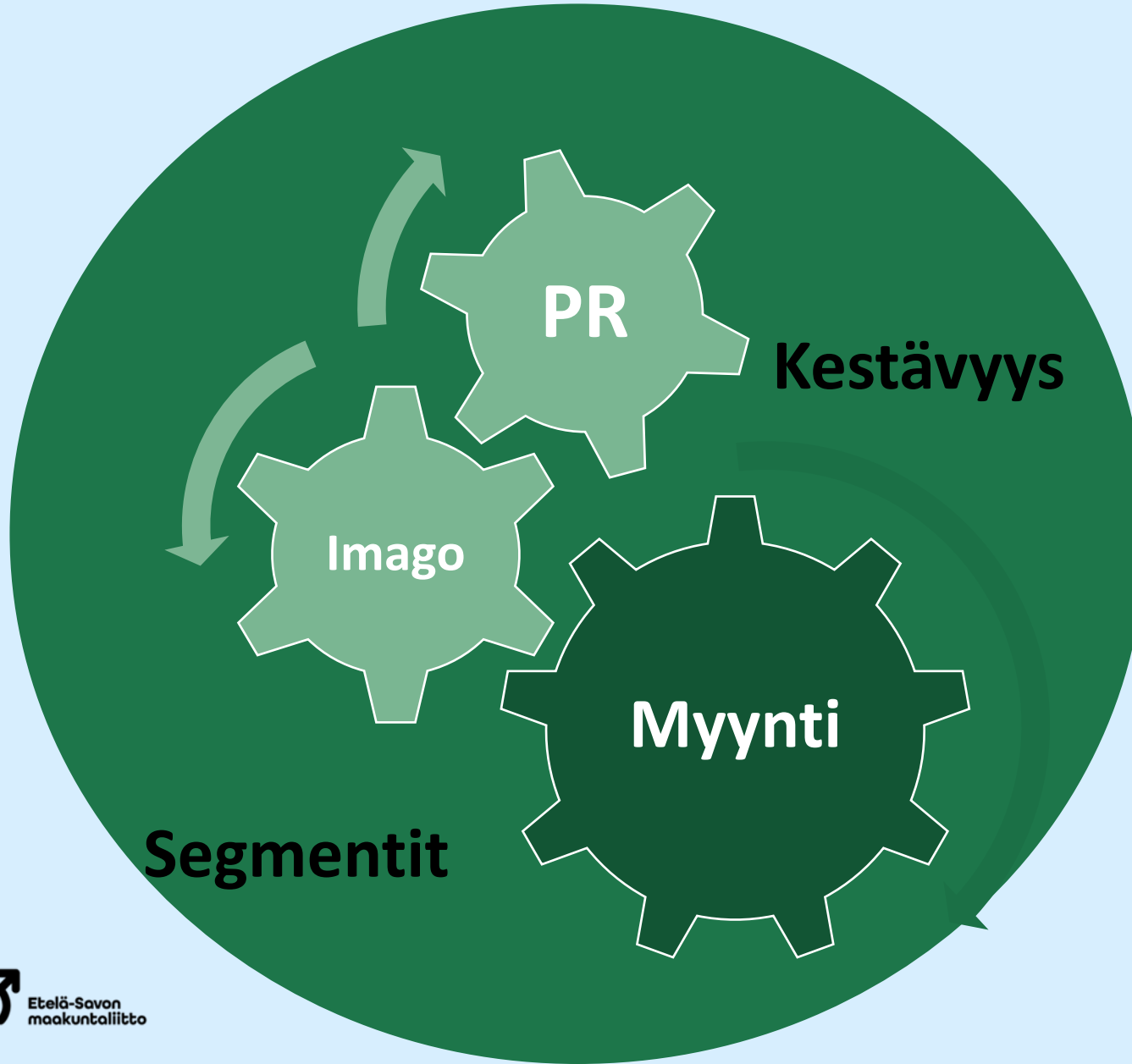


Etelä-Savon
maakuntaliitto

**Itäisen Suomen kansainvälinen
kasvu vaatii tiivistä yhteistyötä ja
aktiivisuutta. Kasvuohjelma yksin
Visit Finlandin toteuttamana ei
tuota kasvua.**



Kasvuohjelman kokonaisuus



Visit Finland

AKKE-rahoitus



Etelä-Savon
maakuntaliitto

Markkinoinnin toimenpiteitä

Linkitetään myynninedistämisen toimenpiteitä tukeviksi

PR- ja mediatyö:

- Tietopaketit PR-toimistojen ja median käyttöön
- Media- ja vaikuttajamatkojen suunnittelu käynnissä

Markkinointikampanja globaalin kysynnän ja tunnettuuden kasvattamiseksi :

- Kampanjasuunnittelu etenee - mitä tehdään? (idea, sisältö, pääviestit, visuaalinen ilme)
- Kuvaussuunnitelma ja kuvaukset kampanjan käyttöön
- Kampanjan aloitus alkuvuodesta 2026



Ensimmäiset myyntitapahtumat

- Itäisen Suomen workshopit 2025
 - Köln 12.11.2025
 - Amsterdam 13.11.2025
 - [REKISTERÖINTI avataan viikolla 38!](#)
- Vuosittaiset myyntitapahtumat markkinoilla ja Suomessa
- Teemalliset online myyntitapahtumat tietoiskuineen 2-3x vuodessa



Visit Finland

AKKE-rahoitus



Etelä-Savon
maakuntaliitto

Alustavia suunnitelmia 2026

- 25.3. Online workshop Euroopan markkinat teemalla ”Active in Finland”
 - 23.4. Networking event/workshop Lontoo
 - 5.-7.5. Myyntikierros Saksa
 - 11/25 Myyntikierros UK – Lontoo & Manchester/Edinburgh
 - 11/25 Workshop Saksa
 - syksy Myyntikierros Pariisi
-
- Vahvistetaan päivät ja kaupungit, kun Köln & Amsterdamin kiinnostus on selvillä – vähintään 15 myyjää vaaditaan.
 - Käydään kokonaisuus läpi ohjelman myyntityöryhmässä!



Myyntitapahtumien yhteistyökumppani

- Myyntitapahtumien toteuttajiksi DACH, Benelux ja UK markkinoilla on palkattu markkina-asiantuntija
- Yhteistyökumppaniksi on valittu Nordic Marketing
- Asiantuntijat DACH & Benelux
 - Greta Tanskanen
 - Jan Badur
 - Suvi Ahola
- Asiantuntijat UK
 - Paul Wagner, Nordic Tourism Solutions
 - Andy Fairburn, Nordic Tourism Solutions



Famit myynninedistämisessä

Tutustumismatkojen kohderyhmät

- DMC toimijat 2026
 - Tavoitteena tuotannon lisääminen jakelukanavissa
- Matkanjärjestäjät 2026-27
 - Tuotannon ja myynnin lisääminen
- Myyntihenkilöstö 2027-28
 - Myynnin lisääminen
- Rytmitetään myyntitapahtumien kanssa siten, että tukevat toisiaan



Myyntipolun jatkeena.....

- Yhteiskampanjat (Joint promotion) jakelukanavien kanssa myynnin tehostamiseksi
- Matkanjärjestäjä tekee kampanjasuunnitelman, Visit Finland (kasvuohjelma) ja alueet osallistuvat kampanjaan omilla budjeteilla
- Tavoitteena mahdollisimman laaja näkyvyys valituilla kohdemarkkinoilla
 - > tunnettuus markkinoilla kasvaa
 - > kiinnostus kasvaa

-> SUORAT LENNOT



**Myynninedistäminen ja myynnin
kasvattaminen vaatii erityisesti
yritysten tiivistä yhteistyötä ja
aktiivisuutta.**

Yritykset tekevät myynnin!



MIKSI KASVUOHJELMA?

Kasvuohjelman hyödyt
yrityksille



Visit Finland

AKKE-rahoitus



Etelä-Savon
maakuntaliitto

Mitä hyötyä kasvuohjelmasta on yrityksille?

Mitkä ovat edellytykset hyötyjen saavuttamiselle?

Alueen tunnettuus kasvaa.

Kasvuohjelman lisäresurssi tunnettuuden kasvattamiseksi luo pohjaa kysynnälle. Alueen tunnettuus herättää matkanjärjestäjien, lentoyhtiöiden ja yksittäisten matkailijoiden kiinnostuksen tutustua alueen tuote- ja elämystarjontaan.

Edellytyksenä:

- ✓ Yritys varmistaa tuotteidensa digitaalisen löydettävyyden globaaleissa jakelukanavissa (esim. valitut OTA-kanavat)
- ✓ Yritys hyödyntää markkinointikampanjoiden ”työkalupakkeja” eli ohjeita ja kiinnittyy omalta osaltaan markkinointiin omissa kanavissaan.

Tuotetarjonta monipuolistuu

Yrityksen ja matkailualueen tuotetarjonta monipuolistuu ja vastaa paremmin kohdemarkkinoiden kysyntään.

Edellytyksenä:

- ✓ Yritys valitsee sopivimmat matkailijasegmentit, ideaalisti linjassa alueorganisaation kanssa.
- ✓ Yritys tuotteistaa verkostonsa kanssa matkailijasegmentilleen vetovoimaisia tuotteita.

Mitä hyötyä kasvuohjelmasta on yrityksille?

Mitkä ovat edellytykset hyötyjen saavuttamiselle?

Kansainvälinen myyntiosaaminen kasvaa:

Myyntipolun eri vaiheet alueorganisaation tekemästä myynninedistämistyöstä myyntitapahtumiin ja matkanjärjestäjien tutustumismatkoihin sekä kauppojen viimeistelyyn. **Yritys osana myyntipolkua!**

Edellytyksenä:

- ✓ Yritys osallistuu kasvuohjelman ja alueorganisaation järjestämiin koulutuksiin ja seminaareihin.

Yrityksen myynti kansainvälisiltä markkinoilta kasvaa.

Edellytyksenä:

- ✓ Yrityksen yhteistyöverkosto tuotetarjonnallaan vastaa valitsemiensa matkailijasegmenttien kysyntään.
- ✓ Yrityksen tuotteet löytyvät valituista globaaleista digimyyntikanavista.
- ✓ Yritys osallistuu myyntitilaisuuksiin kv. markkinoilla!

KIITOS!

