

Tiedote 16.11.2016  
Vapaasti julkaistavissa

## Reitit menestykseen luo uutta virtaa Etelä-Päijänteen alueen matkailulle

**Etelä-Päijänteen alueen matkailua kehitetään yhteistyön voimin. Asikkalan, Hartolan, Heinolan, Padasjoen ja Sysmän alueelle luodaan matkailualan yritysten ja yhteisöjen verkostoa, joka tarjoaa asiakkailleen laadukkaita retkeily- ja majoituspalveluita matkailijoiden tarpeet huomioiden. Verkostoa koostaa Reitit menestykseen -hanke.**

– Kehitämme matkailun palveluita siten, että niistä voitaisiin muodostaa yhteistyössä toteutettuja tuotteita sekä koulutamme ja jaamme tietoa. Verkostoituminen alan toimijoiden kesken sekä opintomatkat kuuluvat myös toimintaan. Lisäksi tärkeää on erilaisten matkailullisten reittien kehittäminen ja uusien reittien luominen sekä yhteydet alueen muihin matkailuhankkeisiin, Reitit menestykseen -hankkeen projektipäällikkö **Johannes Sipponen** summaa.

Reitit menestykseen -hankkeen tavoitteena on luoda uutta virtaa matkailuun liittyviin palveluihin Etelä-Päijänteen alueella. Hanketta toteuttaa Juotavan Hyvä Etelä-Päijänne ry ja se saa rahoituksensa maaseuturahastosta Päijänne-Leader ry:ltä, jonka kanssa yhteistyötä tehdään tiiviisti. Toiminta-alueeseen kuuluu viisi kuntaa - Padasjoki, Sysmä, Asikkala, Heinola ja Hartola.

Alueelle halutaan entistä konkreettisempia matkailutuotteita ja -paketteja, joita on helppo myydä ja ostaa. Ajatuksena on koota viikkokalenteri alueella olevien palveluiden takuulähdöistä. Ohjelmassa olisivat tietyt takuuajat, jolloin esimerkiksi pääsisi melontaretkelle, opastetulle kierrokselle tai vaikkapa risteilylle. Monille tällainen kokonaisuus on tuttu Lapin matkailukohteista.

– Asiakkaan pitäisi voida ostaa nykyistä useampia matkailutuotteita ennalta tiedossa olevina aikoina. Nykytilanteessa moni pieni toimija tarjoaa ihan ymmärrettävistäkin syistä palveluitaan vain kysyttäessä, Sipponen miettii.

Sipposen mukaan tässä piilee yksi alueen matkailun kasvua rajoittavista tekijöistä, ja perustavanlaatuisen kysymys on, kumpi tulee ensin kysyntä vai tarjonta. Hän kuitenkin uskoo piilevää kysyntää olevan tälläkin hetkellä monelle palvelulle.

– Tarvittaisiin rohkeita avauksia ohjelmien takuulähtöjen suhteen ja vahvaa yhteistyötä eri toimijoiden kesken niiden markkinointiin liittyen. Palvelut tulisikin tuoda esille niin, että ne olisivat mahdollisimman helposti asiakkaan käytettävissä.

Matkailutuotteiden viikko-ohjelma on vielä ajatuksen tasolla, mutta Sipposen mukaan takuulähtöjen ajatusmallia pitäisi vahvistaa alueen palvelutuotannossa.

– Rohkaisemme nyt toimijoita jakamaan ja antamaan tietoa sekä avaamaan yhteistyötä. Parhaiten tällaiset uudet asiat etenevät, jos aloite tulee toimijoilta itseltään.

### **Digitaalisuutta tiedonvälitykseen**

Reitit menestykseen -hanke auttaa matkailualan toimijoiden välisessä tiedonvälityksessä ja tarjoaa toimijoille koulutuksia. Tällä hetkellä mietinnässä ovat muun muassa sähköiseen mediaan liittyvät koulutukset sekä matkailupalveluiden tuotteistamisen koulutukset.

Jo nyt on toteutettu matkailukartta, josta löytyvät kaikki alueen matkailupalveluita tarjoavat yritykset ja yhteisöt. Kartasta voi näppärästi etsiä niin nähtävyyksiä kuin ravintoloitakin ja sen avulla on helppoa suunnitella omaa retkeä Etelä-Päijänteen alueella.

– Karttaan on merkitty esimerkiksi majoitus- ja kalastuskohteet sekä laavut, retkeilyreitit ja kahvilat. Kartta on tehty Google Maps -palveluun ja sen voi kuka tahansa upottaa omille verkkosivuilleen. Jo tällä hetkellä kartta löytyy Visit Päijänne -verkkosivuilta sekä muutamien alueen matkailuyritysten verkkosivuilta. Kartan käytettävyyttä ja ulkoasua kehitetään eteenpäin talven aikana, Johannes Sipponen kertoo.

Alkuvuodesta julkaistaan myös hankkeen kokoama Eteläisen Päijänteen helmiä -esite ihan perinteisesti jaettavana paperiversiona.

– Päivitämme edellistä esitettä uuteen uskoon. Esitettä kaivataan, koska se on konkreettinen asia, jota voi helposti jakaa matkailijoille.

Myös Visit Päijänne -sivuston kehitys jatkuu. Esimerkiksi blogi-osioon aiotaan kerätä alueen vetovoimaisia matkailukohteita, ja samalla esitellään muita alueella olevia retkikohteita ja yrityksiä sekä luodaan alueelle haluttua mielikuvaa. Visit Päijänteellä on myös suosittu Facebook-sivu ja Facebookissa toimii lisäksi matkailutoimijoiden oma ryhmä, jossa voidaan keskustella ja kehittää toimintaa.

Päijänteen eteläistä aluetta on markkinoitu erilaisilla messuilla kuten Matkamessuilla Helsingissä.

– Varsinkin Moottoripyörä-messuilla saimme hyvin huomiota, kun toimimme esille hyviä ajoreittejä Päijänteen ympäristössä. Muita matkailualueita ei messuilla esitelty, joten erotuimme hyvin joukosta, Sipponen hymyilee.

### **Verkostoitumista ja retkiä**

Kaksi vuotta kestävä hankkeen aikana on tarkoituksena tehdä opintoretkiä muille alueille. Kotimaassa opintoretkeä on suunniteltu yhdessä Päijänne-Leaderin kanssa ja se suuntautuisi alueelle, jossa pienet toimijat ovat löytäneet voimaa verkostosta.

– Toisten palvelujen markkinointi ja suosittelu tulisi nähdä enemmän koko alueen matkailumahdollisuuksia edistävänä asiana. Samalla alue näyttäytyisi ulospäin yhtenäisenä ja vetovoimaisena. Toki tervettä alueen sisäistä kilpailuakin tarvitaan palvelujen kehittämiseksi, Johannes Sipponen toteaa.

Inspiraatiota ja hyviä esimerkkejä on jo haettu Irlannista. Matkailutoimijoiden kesken tehdyn opintoretken aikana tutustuttiin muun muassa kalastusyrittäjyyteen, turistikeskukseen sekä maastopyöräily-yritykseen ja -reitteihin. Irlannissa on myös hyvin merkitty matkailutie, josta saatiin hyviä vinkkejä Päijät-Hämeeseen.

Reitit menestykseen on nyt ollut käynnissä vajaan vuoden ja tulokset ovat olleet hyviä. Sipponen mukaan palaute on ollut positiivista myös yrityksiltä.

– Tietysti kehitystyötä jatketaan koko ajan ja uusia kehittämisen keinoja mietitään. Tarkoituksena on miettiä esimerkiksi sitä, miten kyläyhdistykset voisivat toimia matkailussa palveluntarjoajina ja mikä kylien rooli tässä työssä voisi olla, Sipponen summaa.

### **Lisätietoja:**

Projektipäällikkö Johannes Sipponen  
puh. 040 7799 818  
johannes.sipponen@visitpaijanne.fi