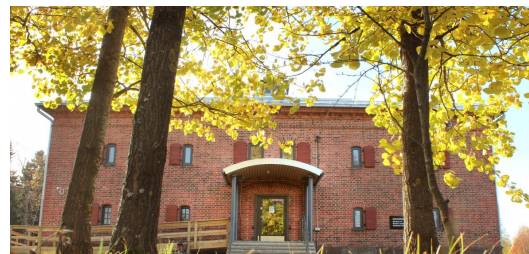


Teollisuusmatkailun kehittämissuunnitelma

Raahen seutukunta
teollisuusmatkailun ykköskohde
Suomessa



TMI OILI RUOKAMO

Sisältö

Tavoitteet

Tausta

Raahen seutukunnan ominaispiirteet

Kohderyhmät

Tuotteet, tuotteistus ja paketointi

Kehittämistoimenpiteet

- Markkinoinnin kehittäminen

- Osaamisen kehittäminen

- Myynnin kehittäminen

Toimenpidesuunnitelma: Teollisuusmatkailun visio 2023



Raahen rikas
teollisuushistoria
matkailijoiden
saavutettavaksi

Tavoitteet

Tavoitteena on rakentaa Raahen seutukuntaan sopiva malli kohteiden ja palveluiden paketoimiseksi ja ketjuttamiseksi ostettaviksi tuotteiksi. Suunnitelma on tehty edistämään yritysten investointeja, matkailupalvelujen syntymistä ja kehittymistä.

Kehittämissuunnitelman laadinnassa on otettu huomioon esiin nousseet tarpeet, toimijoiden ja alueen näkemykset kehitystyöstä ja tavoitteista.

Kehittämissuunnitelmaprosessin aikana on laadittu teollisuusmatkailun matkailulliseen hyödyntämiseen liittyviä **toteuttamiskelpoisia toimenpiteitä**, jotka mahdollistavat palvelujen sijoittumisen ja kehittymisen alueella.

Prosessin tavoitteena on **teollisuusmatkailun kehittäminen, toimenpiteiden laadinta kehittämistyölle sekä asianosaisten sitouttaminen toimenpiteisiin**. Yhtenäisellä suunnitelmalla ja sen toimenpiteisiin sitoutumalla teollisuusmatkailu nostetaan yhdeksi seudun tunnuspiirteistä. Kehittämistyön ja toimenpiteiden kautta **kasvatetaan matkailutuloa**.

Tausta

Teollisuusmatkailu on kulttuurimatkailun alalaji, jossa matkailijoiden mielenkiinto ja vierailut suuntautuvat erilaisiin joko toiminnassa oleviin teollisuuskohteisiin tai teollisen kulttuuriperinnön kohteisiin. Teollisuusmatkailua rakentuu luontaisesti kaupunkeihin ja alueille, joilla on vankka teollisuusperusta; identiteetti on jo olemassa ja sitä voidaan hyödyntää tietoiseen imagon luomiseen ja brändäykseen.

Teollisuusmatkailu käsitetään myös tietyn matkailijakohderyhmän kiinnostuksena erilaisiin teollisiin kohteisiin. Esimerkiksi SSAB:n Raahen terästehtaalla käy jo nyt vuosittain paljon ihmisiä tutustumassa teräksentekoon ja toisaalta Ruukin Yrityspuisto kiinnostaa kävijöitä Pohjois-Suomen vanhimpana teollisuuspaikkana. Fennovoima Oy puolestaan tulee rakennuttamaan Hanhikiven voimalan yhteyteen vierailukeskuksen. Olkiluodon ydinvoimalan vastaavassa vierailukeskuksessa käy vuosittain yli 20 000 ihmistä tutustumassa energian tuotantoon.

Teollisuusmatkailun kehittämissuunnitelman laatiminen toteutetaan osana Veden äärellä - Raahen seudun vetovoiman kehittämisen hanketta. Hankkeen fokuksena on matkailun toimialan kehittäminen. Kehittämissuunnitelmaa varten pidettiin kaksi työpajaa; johdanto teollisuusmatkailuun ja syventävä teollisuusmatkailun työpaja. Näiden pohjalta ja muita alueelle tehtyjä suunnitelmia hyödyntäen rakennetaan 5 vuoden teollisuusmatkailun toimintasuunnitelma, joka sisältää tavoitteet ja ehdotetut toimenpiteet.

Teollisuusmatkailu voi muodostaa tulevaisuudessa merkittävän osa-alueen seutukunnan matkailun kokonaisuudessa.



Raahen seutukunnan ominaispiirteet

Teollisuusmatkailu on matkailun alalaji kuten esim. luontomatkailu, ekomatkailu tai kaupunkimatkailu. Teollisuusmatkailutuotteissa yhteensitovia elementtejä ovat alueen **teollisuus, käsityöperinne ja teollinen kulttuuriperintö**.

Raahen seudun ominaispiirteitä:

HISTORIA

Laivanrakennus, kauppa, kaivokset, sahat, tervanpoltto

Raahen seudulla värikäs historia laivanrakennuksen, sahateollisuuden, käsityöläisyyden, kansainvälisen kaupan, merenkulun ja rautakaivosten historiassa

NYKYPÄIVÄ

Rautaruukin ja teräksen aikakausi

Tänä päivänä elinkeinot nojaavat vahvasti teollisuusyritysten kehitykseen

TULEVAISUUS

Pyhäjoen ydinvoimala & kestävän kehityksen tulevaisuus

Keskiössä vihreämpi tulevaisuus; kiertotalous, ydinvoima, tehokkaammat ympäristönäkökulmat huomioivat prosessit



Kohderyhmät

Teollisuusmatkailun kohderyhmät ovat:

1. Ryhmä- ja kokousmatkailija
2. Kulttuuri- ja tapahtumamatkailija
3. Päiväkävijä

Tämän lisäksi teollisuusmatkailu on uusi ja kiinnostava käsite, jonka markkinoinnissa kohderyhmille on hyvä huomioida:

4. "Fani" eli synnytetään kysyntä ja luodaan suuri kiinnostus outoudella ja erilaisuudella
5. Vaikuttaja, joka valjastetaan markkinointiin (somevaikuttaja, poliitikko, toimittaja)

Kohderyhmät

Keltaiset = vaikea saada, korkea arvo
markkinoinnissa
Violetti = perinteinen teollisuusmatkailija

Raahen seutu

"Fani"	Ryhmä- ja kokousmatkailija	Kulttuuri- ja tapahtumamatkailija	Päiväkävijä	Vaikuttaja
Myyntitapa: yksilömyynti	Yksilö- ja ryhmämyynti	Ryhmämyynti	Yksilö- ja ryhmämyynti	ei maksa
Ostajan sijainti: globaali	Globaali	Kotimaa/lähimatkailija	Globaali	Pääosin Suomi, tavoite globaali
Markkinointi: herätetään suuri kiinnostus / mielikuvat	Asia edellä	Sopiva paketti olemassa	Jokin attraktio, selkeät paketit	Heidät valjastetaan markkinoimaan
Sisältö: outous ja erilaisuus	Haluaa uutta tietoa	Haluaa rentoutua ja ladata akkuja	Haluaa elämyksiä	Osa muuta ohjelmaa
Muuta ominaista tai kyselystä poimittua: Bucket listoille pääsy!	Työmatkalaiset, teollisuuden omat vieraat	Päiväkävijät, ryhmämatkailijat	Kotimaa, ulkomaat, yöpyjät, päivä, ryhmä	esim. Poliitikko, toimittaja, somejulkkis

Matkatyypit

Keltaiset = pieni myynti, tuotto/panos -suhde
markkinoinnissa korkea (ei suorana myyntinä)
Violetti = perinteinen teollisuusmatka, myyntivolyymit

Raahen seutu

Omatoimimatkat	Kulttuurimatkat	Kokousmatkat	Pakettimatkat	Muut, esim. maksetut matkat
Kohderyhmät: Fanit, työmatkailijat, päiväkävijät	Kokousmatkailijat, työmatkailijat, työmatkailijat	Työmatkailijat, virkistysmatkailijat (MICE)	Päiväkävijät, työmatkailijat, kokousmatkailijat, fani	Vaikuttajat
Markkinointi: some, blogit, vaikuttaminen, maine, paikallinen hakukonenäkyvyys	Printtijulkaisut, työterveys, työhyvinvointitahot, esimiehet	Esimiehet, assistentit, paikallinen haku- konenäkyvyys	Some, googlemainonta, ammattimainen matkanmyynti	On kutsuttu ja maksettu kaikki, teollisuusmatkailu osa ohjelmaa
Miksi ostaisi: luksus, innovatiiviset tuotteet	Vanhojen muistelu	Alueen osaamiseen tutustuminen	Seudun historiaan tutustuminen	Yhteistyön rakentaminen

Teollisuusmatkailun tuotteistus

Tuotteen rakenne

Tuotteet

Paketointi



Teollisuusmatkailutuote

[Teollisuusmatkailutuote on myös kulttuurimatkailutuote, lähde: Business Finland](#)



TUOTEAIHIOITA

Työpajoissa nousseita teollisuusmatkailutuoteideoita, jatkokehitykseen

Raahen seutu

Kierrokset	Työpajat	Merkittävä attraktio, innovaatio, uutuus	Vierailukeskukset näyttelyt, museot	Muu palvelu tai tuote
- Miilukankaan historiapolku - Varvin luontopolku - Ruukin Yrityspuiston kierros + näyttely (Yhteistyössä esim. Ruukin Yrityspuisto, Ruukin kyläyhdistys ry + mahdollinen uusi yritys) - Lampinsaarin kaivoskylä - Maatalous, tilavierailut - Venekuljetukset / saaristoristeilyt	- Desing-puuseppä - Lapaluodon grafiikkapaja - Jokirannan takomo - Merenkulku (köydenpunonta/verkon paikkaus/purjeveneet) - Raahen Konepajatyö	- Korsu, Korsun autokokoelma - Langin kauppahuone - Tevo Oy / Sukelluspallo "Mariaanien hautaan" - Marjarannikko - Laivan kultakaivos	- Museot - Ukonkantti - Fennovoiman vierailukeskus - Taitopaja - Potaskatehdas /Saippua - Pohjolan Peruna	- Luomutuotanto, lähituotanto - Työnäytökset - Tapahtumatalo Raahe - Raahen Hovi - Haahto Oy - Woodcomp
PAKETOINNISSA HUOMIOITAVIA ASIOITA: -Esim. kohteet/teemat kattava yhden päivän paketti (aamupäivälle laivanrakennus + Ruukki, lounas, iltapäivälle yleisinfo Raahen teollisuudesta+SSAB+Pyhäjoki) -Paketeissa satsaus ennalta määriteltuihin "yleisöpäiviin" eikä pitää avoimena vapaasti? Kesäkuu, heinäkuu, elokuu, jolloin matkailijat oikeasti liikkeellä. Muutoin tilauksesta ryhmille -Museot ja Wanha Raahe lisukkeina päälle valmiiksi rakennetun kävely/bussikierroksen avulla esim. seuraavalle aamupäivälle?				



Tuotteet

Raahen seudun matkailumarkkinointisuunnitelman USPiin (Unique Selling Points) lisätään teollisuusmatkailutuotteita kun ne ovat valmiit. Seuraavat tuotteet ovat ympärivuotisia ja ne on tuotteistettu yhdessä monen toimijan kanssa:

Miilukankaan tehdaskierros & Kruununmakasiininmuseo
(Yhteistyössä Miilukangas Oy, Raahen Matkailuoppaat ry sekä Raahen museo)

“Pronssin lumoa”
(Yhteistyössä Raahen Taitopaja ja Langin Kauppahuone)

“Pronssia valaen”
(Yhteistyössä Raahen Taitopaja ja Langin Kauppahuone)





Miilukankaan tehdaskierros & Kruununmakasiininmuseo

Kesto: 2,5 tuntia

Kielet: Suomi

Ryhmän koko: 1-30 henkilöä (suuremmat ryhmät neuvotellaan erikseen)

Hinta: alkaen 118 € / ryhmä

Yhteydenotot: Raahen Matkailuoppaat ry

Sisältö:

Miilukankaan tehdaskierros

Nykyaikainen konepaja, 100-vuotias teollisuusalue.

Ruonan teollisuusalueella tapahtuvan kävelykierroksen aikana tutustutaan Ruona Oy:n ja Raahe Oy:n historiaan sekä nykyaikaisen konepajan tuotantoon ja tuotteisiin.

Kruununmakasiinimuseossa tutustutaan oppaan johdolla teollisuushistorian osastoon, joka kertoo Raahen tienoolla harjoitetusta monenlaisesta teollisuudesta kaupungin perustamisesta lähelle nykypäivää ulottuvalla ajanjaksolla.

Tavoite: syksyllä 2019 Miilukankaan tehdaskierros & Kruununmakasiininmuseo -tuote myynnissä



“Pronssin lumoa” - pronssivalutyönäytös

"Sielunsa hehkun, innon sisimpänsä. Hän valoi vasken myötä työhönsä. Hän uskoi työssään ihmeen tekevänsä: Unelma suuren täyttyä!"

Kesto: Ryhmän koosta riippuen n. 3- 4 h

Ryhmän koko: 10 - 40 hlöä sopimuksen mukaan

Hinta: 15 € /henkilö. Hintaan sisältyy alv.

Sisältö:

Tutustuminen valimoperinteeseen jo yli 60 vuotta toimineessa valimossa Pronssivalu työnäytöksessä valmistetaan mallista viimeistelyä vaille valmis tuote hiekkaan kaavattuna ja pronssiin valaen. Tarinaa valurin työstä, valimo perinteestä, mallin valmistuksesta ja valaja veljeksistä. Lisäksi pajan muun toiminnan esittely;

- himmelitaivas (n. 150 erilaista himmeliä esillä)
- Raahe-koirat ja niiden valmistus (Raahen historiaa merikaupunki ajoilta)
- käsintehdyt kynttilät • lasityöt (lasinsulatus-, tiffany-, lyijylasi-, lasimosaiikki ja lasin hiekkapuhallustyöt)

Kaupunkiopastuksessa tutustutaan Raaheen ja sen historiaan joko kävellen tai ryhmän omalla autolla.

Kahvittelu Langin Kauppahuoneen upeassa 1800-luvun miljöössä.

Pyydä tarjous!

Raahen Taitopaja 0505 5227673 raahentaitopaja@himmeli.com, www.himmeli.com

Langin Kauppahuone 050 – 5137750 info@langinkauppahuone.fi, www.langinkauppahuone.fi



“Pronssia valaen” -pronssivalukurssi

Kesto: n. 6 h riippuen ryhmän koosta.

Ryhmän koko: 5 – 10 hlöä

Hinta: 68 €/ hlö kahvitellen, 72 €/ ruokaillen. Hintaan sisältyy alv.

Sisältö: Tutustuminen valimoperinteeseen jo yli 60 vuotta toimineessa valimossa sekä pienen pronssivalutuotteen valmistus. Tuotteen valmistus perinteistä hiekkavalutekniikkaa käyttäen parikehään. Kurssilla voi valmistaa korun, avaimenperän tai muun pienen esineen ja viimeistellä se valmiiksi tuotteeksi.

Ruokailu Langin Kauppahuoneen upeassa 1800-luvun miljöössä ja kahvittelu pajalla kurssin päättyessä.

Pyydä tarjous!

Raahen Taitopaja 0505 5227673 raahentaitopaja@himmeli.com, www.himmeli.com

Langin Kauppahuone 050 – 5137750 info@langinkauppahuone.fi, www.langinkauppahuone.fi





Teollisuusmatkailutuotteen tuotteistuksessa huomioitavia seikkoja:

Tyypillinen tuotetyyppi:

- kierrokset (kävelykierros, bussikierros, venekierros)
- työpajat (käsityöpajat, tuotetyöpajat)
- jokin näyttävä, merkittävä kohde tai attraktio (esim. vierailukeskus)
- näyttely, museot (esim. Kruununmakasiininmuseo)
- muut tukipalvelut (esim. teollisen historian tarinoiden ympärille rakennettu ravintola, kahvila, kauneushoitola jne...)

Asiakaskohderyhmien valinta

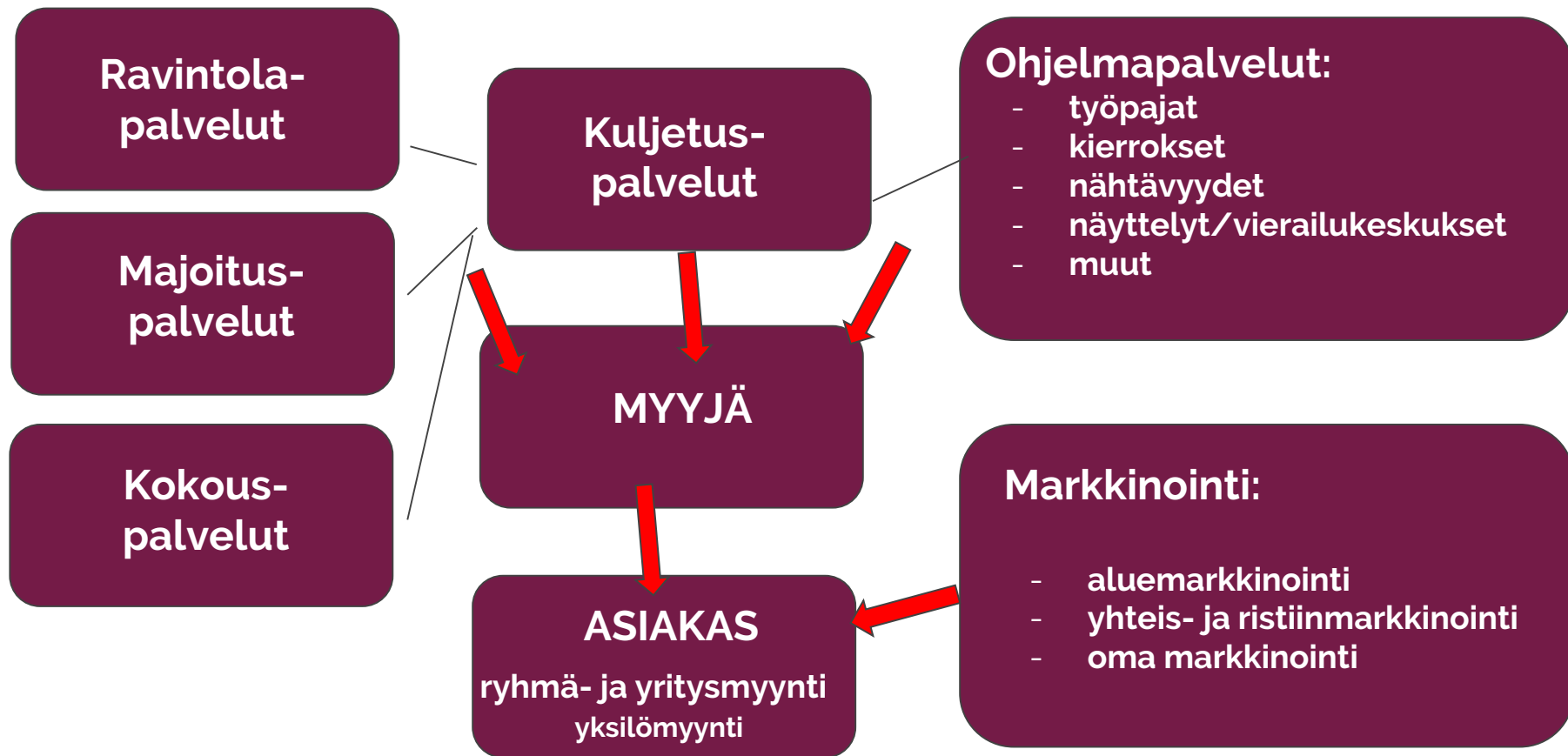
Muita huomioitavia asioita mm:

- tuotteen turvallisuus (teollisuusalueella ja muuallakin niin asiakas kuin tuotekin)
- luoda pelisäännöt toimijoiden kesken, jos kohde on toiminnassa oleva
- hinnoittelussa marginaaliverot jne.
- myyjän vastuut muille tuottajille ja asiakkaille
- riskianalyysi eli huomioidaan ympäristö, tuottaja jne.

Teollisuusmatkailun

paketointi

Raahen seutu



Kehittämistoimenpiteitä

Markkinointi

Sisäinen viestintä/ulkoinen viestintä

Verkostojen lisääminen ja vahvistaminen

Yhteiset tapahtumat

Uusien yhteistyökumppanien etsiminen

Innovaatiotoiminnan aktivointi, Valtakunnallisiin kilpailuihin osallistuminen

Myynti

Ryhmä- ja yritysmyyntin kehittäminen

Koulutukset





Matkailumarkkinoinnin tekijät

Raahen seudun teollisuusmatkailu

Aluemarkkinointi: Visit Raabe (portaali www.visitraahe.fi)

Yhteismarkkinointiorganisaatio Visit Raabe (organisoituminen vireillä)

Ei omia tuotteita, ei myy, puolueeton toimija, koordinoija

Tavoite: Visit Raahen sivuilla ryhmämyyntilomake, joka menee myyntiorganisaatiolle.

Yhteismarkkinointi: yritykset yhdessä

Yritykset jakavat markkinointikustannuksia (yhteiset lehtimainokset, messuständit)

Ristiinlinkitykset omilla verkkosivuilla toisen sivuille

Sosiaalisen median käyttämisen tehostaminen seudun matkailutoimijoiden verkostossa: muiden toimijoiden päivityksiin reagointi ja kommentointi, #visitraahe ja teollisuusmatkailuaiheisen aihesan käyttäminen omissa postauksissa

Oma markkinointi: löydettävyyks kuntoon

Omat verkkosivut kuntoon ja näkyviin myös paikallisesti hakukoneissa.

Kansainvälistäminen mahdollisuuksien mukaan (englannin kieli)

Visit Raabe -yhteisen tarinan käyttöönotto omassa viestinnässä (Raahen seudun USP:t ja Visit Finlandin saaristo ja rannikko suuralueen USP:t)

Markkinoinnin kehittäminen

Raahen seudun teollisuusmatkailu

1. Konseptisuunnitelma ja selkeä kärkituote teollisuusmatkailusta

Luodaan oma konsepti, joka kuvaa alueen teollisuusmatkailua parhaiten (esim. Ruukki experience). Teollisuusmatkailu-termi ei myyvä, vaikka herättääkin paljon kiinnostusta ja huomiota. Teollisuusmatkailu on myös uusi termi, joten kysyntä on luotava markkinoille oikein, että tarjontaa on taloudellisesti järkevä tuottaa. Teollisuusmatkailun rinnalle on tärkeä löytää helposti brändättävä, koko alueelle sopiva termi, jonka alle tuotteet ja palvelukonsepti menee.

Osa suosittelumarkkinointi-konseptia (Raahen seudun matkailumarkkinointisuunnitelma)
Hyödynnetään tämän päivän trendejä; yksilömatkailua, **rosoisuutta, aitoutta, outoutta, rohkeutta**

Markkinoinnin kehittäminen

Raahen seudun teollisuusmatkailu

2. Markkinointi- ja jakelusuunnitelma

Markkinointi- ja jakelusuunnitelma suuriin medioihin, alan lehtiin valtakunnallisesti sekä globaalisti. (toimittajavierailut, näkeminen ja kokeminen). Jälkimarkkinoinnin huomioiminen.

Konsepti- ja markkinointisuunnitelmaan sitoutuu alueen olennaiset toimijat (Visit Raahe, yritykset, koulutusorganisaatiot, päättäjät, yhdistykset ja vaikuttajat)

Toimenpiteitä suunnitelmassa:

Verkostojen lisääminen ja vahvistaminen

Yhteiset tapahtumat

Uusien yhteistyökumppanien etsiminen

Innovaatiotoiminnan aktivointi

Valtakunnallisiin kilpailuihin osallistuminen

Markkinoinnin kehittäminen

Raahen seudun teollisuusmatkailu

3. Yrityksen oma orgaaninen näkyvyys kuntoon

Ohjelmapalveluiden ostaminen suoraan paikan päältä yleistyy. Palveluiden löydettävyyys ja saavutettavuus on haaste myös paikallisesti.

Maailmanlaajuinen trendi on, että yksilömatkailijatkin yhä useammin valitsevat aktiviteettien mukaan matkailukohteen. Myös aktiviteetin tilaaminen paikan päällä on yhä yleisempää, jonka vuoksi on tärkeää, että yritys nousee omalla palvelullaan esiin hakukoneessa ja Visit Raahen sivuilla.

Google My Business-profiilin kuntoonlaittaminen yksinkertaisilla toimenpiteillä:

- Profiilin päivittäminen omilla tiedoilla ja kuvilla
- Profiilin, www-sivujen ja sosiaalisen median kanavien yhteystiedot samat kaikissa
- asiakkaalle olennaisten hakusanojen optimaalinen käyttö sisällöissä
- mahdollinen englanninkielinen versio omista sivuista

Osaamisen kehittäminen

Raahen seudun teollisuusmatkailu

Mukaan oppilaitosten koulutusohjelmiin ja työvoimakoulutuksiin

Teollisuusmatkailun elementit ja Raahen seutukunnan valitut omat vahvuudet/kohteet mukaan osaksi oppaiden, alueen yritysten ja muiden toimijoiden koulutusohjelmia/koulutuksia.

Myös verkkokouluttaminen, esim. Matkailutoimijan ABC, mallia:

https://blogi.eoppimispalvelut.fi/arcticguide/modules/malli-moduuli/?course_id=71

Osaamisen kasvattaminen koulutuksilla ja kursseilla

Teollisuusmatkailun elementit:

1. Tarinankerronta (yrittäjän/oppaan tarinankerrontataitojen vahvistaminen tarvittaessa)
2. Alueen teollisen kulttuuriperinnön ja teollisuuden historian faktat sekä olemassa olevat tarinat, jotka liittyvän alueen ihmisiin
3. Aitouden ja paikan tunnun korostuminen tuotteistuksessa, kohteiden tunnistaminen
4. Tuotteistaminen, hinnoittelu ja paketointi
5. Kohderyhmien ostokäyttäytymisen tunnistaminen
6. Orgaanisen näkyvyyden kehittäminen, paikallinen hakukonenäkyvyys kuntoon

Myynnin kehittäminen

Raahen seudun teollisuusmatkailu

1. Ryhmämyynti

1. ja 2. vuosi: Yhteinen ryhmämyyntilomake alueen toimijoiden verkkosivuille, jossa asiakas voi pyytää tarjouksia paketeista. (lisätietoa seuraavalla sivulla)

3. ja 4. vuosi: Segmentoidaan ryhmämyyntiä ja luodaan erilaisia palveluratkaisuja, joissa asiakkaan helppous ostaa on keskiössä (esim. lomaketta kehitetään siihen suuntaan, että tarjouspyynnön perusteella lomake lähtee eri tahoille (huomioiden esim. paikkakunnan, matkan luonteen jne...)) Tässä on huomioitava muut alueen kehittämissuunnitelmat ja tavoitteet kasvattaa matkailutoimijoiden määrää alueella ja näin ollen lisätä matkailutuloa ja osaamista.

2. Yksilömyynti

1. ja 2. vuosi: Jokainen toimija myy omia tuotteitaan omilla verkkosivuillaan ja hyödyntää yhteismarkkinointia ja mahdollista aluemarkkinointia resurssien mukaan.

3. ja 4. vuosi: Verkkokaupan (esim. Bokun) mukaan ottaminen myyntiin ja sopimusten teko toimijoiden kesken, ekosysteemin kasvattaminen.

Myynti - kehitysehdotus: yhteinen ryhmämyyntilomake, joka kaikilla halukkailla Omilla kotisivuilla

Yhteinen ryhmämyyntilomake, joka voi olla kenellä tahansa omilla sivuillaan, lomakkeen painike: LÄHETÄ - lähettää lomakkeen yhdelle toimijalle.

Visit Raahe ja muut toimijat, jotka lisäävät lomakkeen omille sivuilleen, ovat vain markkinoijia, eivät matkanjärjestäjiä eivätkä matkanvälittäjiä (Kilpailu- ja kuluttajavirastolta varmistettu 16.5.2019)

Ryhmämyyntilomakkeen pelisäännöt:

1. Visit Raahen ja toimijoiden (mahdollisimman monen) sivulla esillä ryhmämyyntilomake, jonka kautta tarjouspyyntö menee yhdelle taholle, joka välittää tarjouspyynnön asianomaisille toimijoille.

2. Räättälöinti ja tarjous asiakkaalle matkailutoimijan tekemänä

- räätälöinnit
- yhteydet toimijoihin
- aikataulutukset ja ohjelmat
- laskutukset ja rahansiirrot
- asiakas hyväksyy muutokset, tarjouksen tekeminen
- muutokset toimijoille + varaukset
- yhteydenpito asiakas/toimijat

Seurataan yhteismyynnin kehitystä (sovitaan mittarit ja raportit) ja tuotekohtaista kiinnostusta

Toimenpidesuunnitelma: Teollisuusmatkailun Visio 2023

Seuraavien viiden vuoden
toimenpiteet teollisuusmatkailun
osalta



Visio 2023

Raahen seutukunnan teollisuusmatkailu

Raahen seutukunta tunnetaan mielenkiintoisena ja ainutlaatuisena teollisuusmatkailukohteena, jossa alueen teollinen kulttuuriperintö on vahva osa matkailubrändiä.

Teollisuusmatkailu ja sen avulla alueelle luotu konsepti on valtakunnallisesti tunnettu, Suomen teollisuusmatkailun ykköskohde

Vahvoja, ainutlaatuisia ja aitoja tuotteita tai palveluja, joita tullaan kokemaan ja näkemään läheltä ja kaukaa.

Visio 2023

Raahen seudun teollisuusmatkailun kehittämistoimenpiteet

2019 Teollisuusmatkailun suunnitelma

Toimijoiden kartoitus

Tuotteiden ja -aihioiden kartoitus

Työpajat

Suunnitelman valmistuminen

Koulutusten suunnittelu

Hankkeiden valmistelu, mittareiden laadinta

Teollisuusmatkailun integrointi elinkeinostrategiaan

2020 www.visitraahe.fi

Yhteistyökumppaniverkostojen laajentaminen

Koulutusten aloittaminen

Hankkeet alkaa

Verkostojen vahvistuminen, ryhmämyyntilomakkeet kaikilla halukkailla toimijoilla

Uusien yritysten rekrytointikampanja?

2021 Matkailuidentiteetin vahvistuminen

Pyhäjoen vierailukeskus → Synergiaedut

Innovaatiotoiminnan aktivointi

Teollisuusmatkailutapahtuma? Tammikuussa?

Konseptisuunnitelma

Markkinointi- ja jakelusuunnitelma

Valtakunnalliset kilpailut, niihin osallistuminen

Visio 2023

Raahen seudun teollisuusmatkailun kehittämistoimenpiteet

2022 Brändin kasvattaminen valtakunnallisesti ja kansainvälisesti

Vahvat tuotteet ja paketit, osaaminen,

Markkinointi suuriin medioihin

Vaikuttajamarkkinointi vahvistuu

Yksilömyynti tapahtuu verkkokauppajärjestelmiä
hyödyntäen, ryhmä- ja yritysmyynti yhteisen
ryhmä- ja yritysmyyntilomakkeen avulla.

2023 Teollisuusmatkailun ykköskohde Suomessa

Pyhäjoki, Raahen ja Siikajoki tunnetaan
mielenkiintoisena ja ainutlaatuisena
teollisuusmatkailukohteena, jossa alueen teollinen
kulttuuriperintö on vahva osa matkailubrändiä.

Teollisuusmatkailu ja sen avulla alueelle luotu
konsepti on valtakunnallisesti tunnettu, Suomen
teollisuusmatkailun ykköskohde

Vahvoja, ainutlaatuisia ja aitoja tuotteita tai palveluja,
joita tullaan kokemaan ja näkemään läheltä ja
kaukaa.