

Helsingin Uiva venenäyttely

Kvalitatiivinen kävijätutkimus, tutkimusraportti



Boosted by
**BUSINESS
FINLAND**



Sisällysluettelo

	Sivu
• Tutkimuksen tavoite	3
• Tutkimuksen toteutus	4
• Yhteenveto päätuloksista	5-6
• Johtopäätökset	7
 PÄÄTULOKSET	
• Ajatuksia suomalaisista veneistä verrattuna ulkomaisiin	9-10
• Veneen kyvykkyys ja käyttötarkoitus	11-12
• Suomalaisten veneiden vahvuudet, heikkoudet ja kehityskohteet	13-14
• Ajatuksia suomalaisista vesistömatkailun palveluntarjoajista	15-16
• Suomalaisen vesistömatkailun vahvuudet	17-18
• Kehitysideoita suomalaisille veneille	19-20
• Vesistömatkailun edistämisessä tulisi huomioida	21-22
• Digitaalisten palveluiden tai sovellusten käyttö	23-24
• Digitaalisten palveluiden ja sovellusten tuoma lisäarvo	25
• Veneily merkitys ja elämykset	26-27
 Liite: haastattelulomake	28



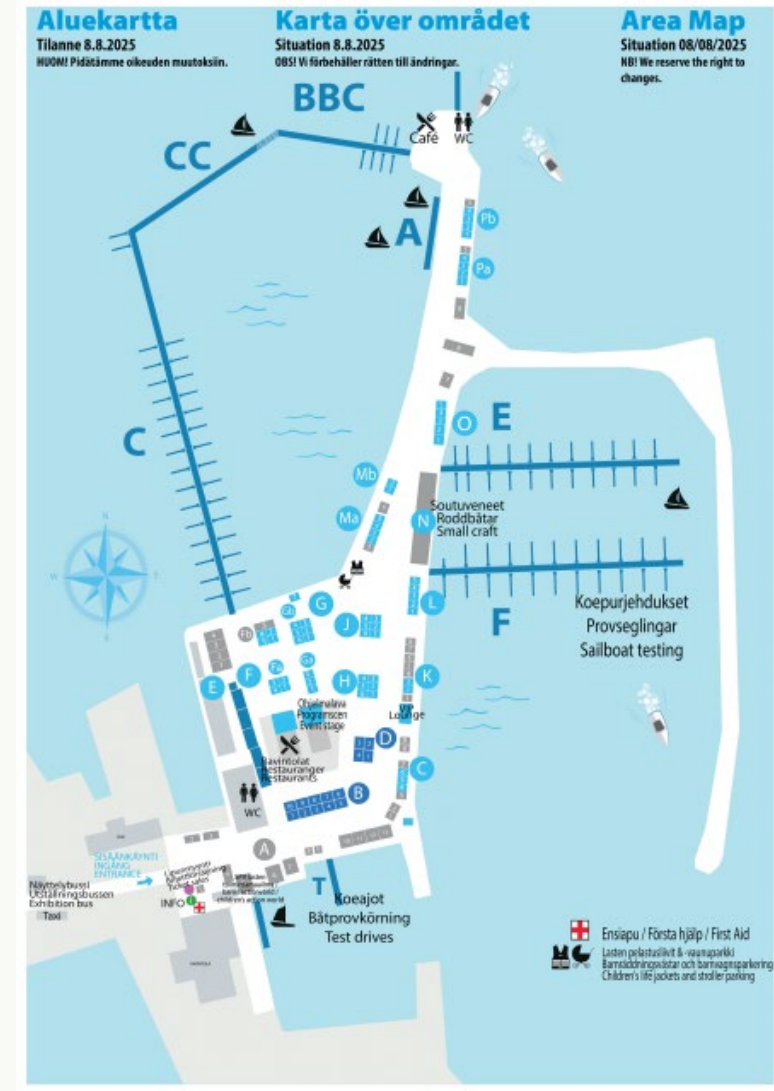
Raportin kuvat Jussi Evinsalo / Uiva 2025 Flytande.

Tutkimuksen tavoite

- Hankkeessa halutaan selvittää veneilyyn, venematkailuun ja veneteollisuuden vientiin liittyviä asioita ([hankekuvaus](#)). Tutkimuskohteena ovat motiivit, matkailu- ja teknologiakiinnostus, veneen hankinta ja tietolähteet.
- Tutkimus selvittää, mitä kävijät ovat mieltä suomalaisista veneistä, varusteista ja vesistömatkailusta.
- Tämän kvalitatiivisen haastattelututkimuksen kohderyhmänä ovat Uiva tapahtuman kävijät.
- Helsingin Uiva venenäyttelyn 2025 muita Boating Finland-hankkeen tutkimuksia ovat (raportoidaan erikseen):
 - Näytteilleasettajatutkimus
 - Online-kävijätutkimus (kvantitatiivinen)

Uiva tapahtuman kuvaus:

- **Järjestäjä:** Venealan Keskusliitto Finnboat ry
- **Paikka:** Helsinki, Lauttasaari (HSK, Vattuniemen puistotie 1)
- **Ajankohta:** 14.- 17.8. 2025
- **Kävijämäärä:** Tänä vuonna tapahtumassa kävi noin 11 000 vierailijaa.
- **Näytteilleasettajat ja veneiden määrä:**
 - yli 250 venettä
 - 120 näytteilleasettajaa. Vuonna 2024 oli 127, vuonna 2023 144 ja vuonna 2022 130.Veneiden lisäksi esillä tuotteita ja palveluita vaatteista ja asusteista veneilyelektroniikkaan, lämmittimiin ja varaosiin sekä monenlaisiin toimialan palveluihin.
- **Lisätietoja** <https://uiva.fi/media/>



Tutkimuksen toteutus

Kohderyhmä

- Helsingin Uivan venenäyttely tapahtuman kävijät.

Menetelmät

- Tutkimus on toteutettu henkilökohtaisilla haastatteluilla (kvalitatiivinen) paikan päällä. Haastattelulomake liitteenä.
- Tiedonkeruu aika: 14.-30.8.2025
- Haastattelut tehtiin Haaga-Helia amk:n asiantuntijoiden toimesta.

Haastateltavat

- Kävijähaastatteluja yhteensä n= 31

- Tutkimus on tehty ensimmäisen kerran, Boating Finland –hankkeen toimeksiannosta.
- Tulokset on tarkoitettu hankkeen käyttöön.
- Tutkimusaineiston omistaa Boating Finland –hanke.
- Tutkimuksen toteutus: Haaga-Helia ammattikorkeakoulun hanketiimi.
- Tutkimustulosten raportoinnissa on hyödynnetty tekoälyä.
- Lisätietoja tutkimuksesta ja hankkeesta: Antti Jylhä (tutkimusaluejohtaja), p. 0503051773, Antti.Jylha@haaga-helia.fi

Yhteenvedo päätuloksista 1 (2)

Ajatuksia suomalaisista veneistä verrattuna ulkomaisiin

Yleiskuva on myönteinen: suomalaiset veneet mielletään laadukkaiksi, käytännöllisiksi ja olosuhteisiin (kylmä, tuuli, karikkoiset vedet, talvisäilytys) hyvin soveltuviksi. Turvallisuus, ajettavuus ja kestävyys nousevat toistuvasti esiin. Haasteiksi mainitaan hinta ("kalliita maahan ja markkinaan nähden"), sisätilavolyymin ja "prameuden" puute etenkin välimerellisiin daycruisereihin verrattuna sekä muotoilun konservatiivisuus osassa malleja. Uusissa moottoriveneissä koetaan "muodinmukaisuutta" (paljon avoveneitä, kiinteät katokset); purjevenesegmenteissä suomalainen "laatu-brändi" (esim. Swan/Baltic) on vahva mutta kokoluokat ja hintataso rajaavat kotimarkkinaa.

Veneen kyvykkyys ja käyttötarkoitus

Kyvykkyys tulkitaan sopivuudeksi käyttötapaan ja olosuhteisiin. Kyvykkyyttä on turvallinen runko/rakenne, huollettavuus, helppo käyttö, tilaratkaisut (sääsuoja, säilytystilat), varusteltavuus (lämmitys/viilennys, WC/keittiö, kalastusvarustelu). Retki- ja perhekäytössä korostuvat helppous ja luotettavuus; kilpailu- ja purjehduskäytössä purjehdusominaisuudet ja varustuksen toimivuus. Useat toivovat paluuta "kohtuukokoiisiin" (n. 27–40 ft) veneisiin ja selkeämpää mallien profilointia tarkoituksen mukaan.

Suomalaisten veneiden vahvuudet, heikkoudet ja kehityskohteet

- Vahvuudeksi nostetaan laatu, turvallisuus, merikelpoisuus, jälleenmyyntiarvo, kotimainen osaaminen (myös high-tech).
- Heikkoudeksi mainitaan korkea hinta, sisätilojen ja viihtyvyyden rajallisuus osassa malleja, markkinointi ja jälkimyynti/asiakaspalvelu epätasaisia, pienvenetarjonnan ("kansanveneet") niukkuus.
- Kehityskohteet: enemmän monikäyttöisyyttä (kalastus + vapaa-aika samassa), paremmat pressu/katosratkaisut, lisää älykkäitä tilaratkaisuja ja säilytystilaa, rohkeampi muotoilu/värimaailma, modulaariset varuste-/ominaisuuspaketit autoalan tapaan, kilpailukykyisempi hinnoittelu eri varustetasoilla, panostus sähköistymiseen ja foilausteknologiaihin.

Ajatuksia suomalaisista vesistömatkailun palveluntarjoajista

Peruspalvelut ovat monin paikoin kunnossa, mutta taso vaihtelee satamittain. Esimerkkejä hyvästä: selkeät viitoitukset, toimivat septit ja jätehuolto, vastaanotto satamassa. Kehitettävää: palveluasenne, aukiolojen ajoitus (kausi katkeaa liian aikaisin), tiedon löydettävyys (syvyydet, septit, varattavuus, ravintolat), opastetut kierrokset/kieliversiot ja erilaiset vuokrapalvelut

Suomalaisen vesistömatkailun vahvuudet

Ainutlaatuinen saaristo ja sisävedet, puhdas luonto, hiljaisuus, turvallisuus ja vapaus liikkua (luonnonsatamat). Satamien jäte- ja septijärjestelmät koetaan usein paremmiksi kuin monissa vertailumaissa. Kokonaisuutena "rugged Nordic experience" ja luonnonläheisyys ovat kilpailuetuja.

Yhteenvedo päätuloksista 2(2)

Kehitysideoita suomalaisille veneille

- Tuotteisiin ja veneisiin liittyviä kehitysjatoksia: modulaarisuus ja räätälöitävyys, monikäyttöisyys, parempi sääsuoja ilman ”pressujumppaa”, fiksut fenderi-/kansiratkaisut, lisää säilytystilaa, sähkö-/hybridivaihtoehdot ja foilaus.
- Palveluun ja jälkimyyntiin liittyviä kehitysideoita ovat mm. parempi tuotteiden ja palveluiden saatavuus ja saavutettavuus, vastataan puhelimeen, pysytään luvatussa aikataulussa, tarkkuus huolloissa ja hinnoittelun läpinäkyvyys.
- Kehitysideat myyntiin & markkinointiin: ulkomaanmessuja, vaikuttajafoorumit & YouTube kanava (asiantuntevat arvostelut), kohdennettu somenäkyvyys, pitkäjänteiset jakeluverkostot ulkomailla ja tarinallisuus (laatu, olosuhde-soveltuvuus, kestävä kehitys).

Vesistömatkailun edistämisessä tulisi huomioida

Vesistömatkailua edistäisi seuraavat asiat: veneilykausi pidemmäksi (elo–syyskuu), palvelujen aukiolo synkronoitava kansainvälisiin lomarytmeihin, satamainfoon yhden luukun digialusta (syvyydet, paikkatilanne, palvelut/hinnat, septit), lisää charter- ja vuokra-tarjontaa (myös kipparilla ja koulutuksella), vierailijoiden opastus (turvallisuus, karikot, luontoetiketti), kaupunkien rooli pienpalveluiden ja ramppien ylläpidossa ja markkinoinnin kansainvälistäminen (myös Aasian markkinat/vaikuttajat).

Digitaalisten palveluiden tai sovellusten käyttö

Ovat laajasti käytössä: kartta-/navigointisovellukset (esim. Navionics/Garmin/Sailmate), sääpalvelut (Windy, Ilmatieteen laitos, Foreca), satamapalveluiden varaus ja seuranta, live-/web-kamerat, kalastuskaikuluotaimet ja vene-/moottorivalmistajien omat ekosysteemit. Osa toivoo viranomaisdatan (esim. nopeusrajoitukset) parempaa integroitumista karttasovelluksiin.

Digitaalisten palveluiden ja sovellusten tuoma lisäarvo

Digitaalisuuden tuomaan lisäarvoon liittyvät mm. turvallisuus (tuuli/aallonkorkeusennusteet, 112-sovellus), reittisuunnittelu ja ajankäytön optimointi, satamapaikan varmistaminen, ajantasainen palvelutieto (ravintolat, septit), mielenrauha ja ”back-up” navigointiin. Digitaalisuuteen liittyviä toiveita esitettiin myös: yhden näkymän ”supersää” + satamainfo yhdistelmä, jossa tieto olisi suodatettavissa oman veneen rajoitteilla (syväys, mastonkorkeus).

Veneilyn merkitys ja elämykset

Veneily on monille elämäntapa: vapaus, irtiotto arjesta, yhteisöllisyys, luonnonrauha, perheen ja ystävien kanssa koetut hetket. Purjehtijoille tuulen kanssa ”yhteispeli” ja jatkuva oppiminen ovat keskeisiä; moottoriveneilijöille helppo siirtyminen ja viikonloppurentoutus korostuvat. Luontoelämykset (aurionlaskut, luonnonsatamat, hiljaisuus) ovat muistijälkien ydin.



Johtopäätökset

- **Suomalaisveneiden laadukas brändi ja tuotekehitys:** Suomalaisilla veneillä on vahva laatu- ja turvallisuusmaine, mikä on todellinen kilpailuetu. Sen rinnalle tarvitaan kuitenkin entistä monipuolisempi ja kohtuukokoisempi venemallisto, jossa mallit on profiloitu selkeästi eri käyttötarkoituksiin. Tarjontaa tulisi kehittää modulaarisilla varustepaketeilla eri hintaluokkiin, jotta yhä laajempi ostajakunta löytää sopivan veneen tarpeisiinsa.
- **Uudet teknologiat – sähköistyminen ja foilaus:** Alan uudet teknologiat, kuten sähköveneet ja foilausteknologia (veneiden “nouseminen siiville”), ovat veneilijöiden mielissä nousevia teemoja. Suomen vahva teknologiaosaaminen ja -maine kannattaa hyödyntää kääntämällä se konkreettisiksi tuoteinnovaatioiksi ja referenssiveneiksi kansainvälisillä markkinoilla. Näin kotimainen veneteollisuus pysyy kehityksen kärjessä ja vastaa asiakkaiden odotuksiin.
- **Jälkimyynti ja palvelukokemus ratkaisevina tekijöinä:** Jälkimyynti ja palvelukokemus ovat kriittisiä ostoperusteita venealalla. Asiakkaat odottavat nopeaa tavoitettavuutta, lupauten pitämistä sekä huoltojen moitteetonta laatua – nämä tekijät vaikuttavat suoraan yrityksen maineeseen, asiakastyytyvyyteen ja halukkuuteen suositella yritystä muille.
- **Markkinoinnin tehostaminen ja kansainvälistyminen:** Suomalaisen venealan markkinointi on nykytilanteessa aliresursoitua suhteessa tuotteiden korkeaan laatuun. Vientimarkkinoilla menestyminen edellyttää suunnitelmallista panostusta: vaikuttajamarkkinointia ja riippumattomia tuote-esittelyjä (mm. YouTube-arvostelut), kohdemarkkinoiden kulttuurin huomioivaa viestintää sekä vahvaa läsnäoloa keskeisillä kansainvälisillä venemessuilla (esim. Düsseldorf). Yksittäisten kampanjoiden sijaan tarvitaan pitkäjänteinen strategia ja resurssit suomalaisveneiden tunnettuuden kasvattamiseksi maailmalla.
- **Vesistömatkailun palvelut ja digitaalinen saavutettavuus:** Suomalaisen vesistömatkailun ainutlaatuiset vahvuudet – laaja saaristo, puhdas luonto, hiljaisuus ja turvallisuus – eivät täysin realisoidu ilman riittäviä palveluita. Veneilymatkailijoiden palvelemiseksi tulisi luoda yhden luukun digitaalinen alusta, josta löytyy kattavasti reitti- ja satamatiedot, varausmahdollisuudet sekä ajantasaiset aukiolo- ja hintatiedot. Lisäksi palvelukautta on pidennettävä vastaamaan kansainvälisten matkailijoiden tarpeita. Näillä toimenpiteillä Suomen vesistöjen vetovoimatekijät saataisiin tehokkaammin kansainvälisten matkailijoiden ulottuville.
- **Uusien harrastajien houkuttelu ja veneilyn aloittamiskynnyksen madaltaminen:** Veneilyharrastuksen aloittamisen kynnystä on madallettava, jotta lajiin saadaan uusia harrastajia ja sitä kautta tulevia veneenomistajia. Esimerkiksi veneiden vuokraus- ja charter-palveluiden (myös kipparin kanssa) laajempi tarjonta, opastettujen veneilyelämysten kehittäminen sekä veneilyseurojen ja -yhteisöjen roolin vahvistaminen voivat tuoda veneilyn pariin uusia kokeilijoita. Tämä kasvattaa pitkällä aikavälillä kotimaisen veneilyn harrastajapohjaa ja luo kysyntää myös veneen hankinnalle.

HAASTATTELUJEN PÄÄTULOKSET



Ajatuksia suomalaisista veneistä verrattuna ulkomaisiin 1(2)

Yhteenveto suomalaisista veneistä ja niihin liittyvistä näkemyksistä

Suomalaiset veneet saavat monilta vastaajilta kiitosta laadustaan, käytännöllisyydestään ja soveltuvuudesta paikallisiin olosuhteisiin. Yleinen näkemys on, että suomalaisissa veneissä yhdistyvät kestävyys ja turvallisuus, erityisesti merialueilla, mutta myös jäisillä vesillä. Monet vastaajat nostavat esiin sääolosuhteet ja karikkeiset vesistöt, jotka vaikuttavat veneen suunnitteluun ja toimivuuteen.

Pääkohdat ja teemat

- **Laatu ja käytännöllisyys:** Useat vastaajat korostavat suomalaisten veneiden korkeaa laatua ja niiden soveltuvuutta kotimaisiin olosuhteisiin, kuten kylmään säähän ja vaativiin vesistöihin.
- **Design ja muotoilu:** Vaikka muotoilua on kehuttu, jotkut toteavat, että modernit veneet saattavat kärsiä käytännöllisyydestä perinteisiin verrattuna.
- **Hinta:** Veneiden ollessa kalliita, keskustelussa näkyy huoli niiden hinnoista, mikä voi rajoittaa ostamista. Moni vertaa myös ulkomaiden veneiden kilpailukykyisiä hintoja suomalaisten korkeisiin hintoihin.
- **Brändin tunnettuus:** Suomalaiset veneet, erityisesti purjeventeet kuten Swan ja Baltic, tunnetaan laadustaan myös kansainvälisesti, mutta jotkut vastaajat kokevat brändin kehittämisen ja markkinoinnin olevan haasteellista.
- **Käyttötarkoitukset:** Vastaajien keskuudessa erottuu selkeä jako käyttöveneisiin ja huviveneisiin ja tähän liittyvät tarpeet; monet arvostavat käytännöllisiä ratkaisuja.

Yhteisön näkemykset

Yhteisymmärrys laadusta: Suomalaiset veneet saavat kiitosta laadusta ja kestävydestä; "laatu" nousee toistuvasti keskustelussa esiin.

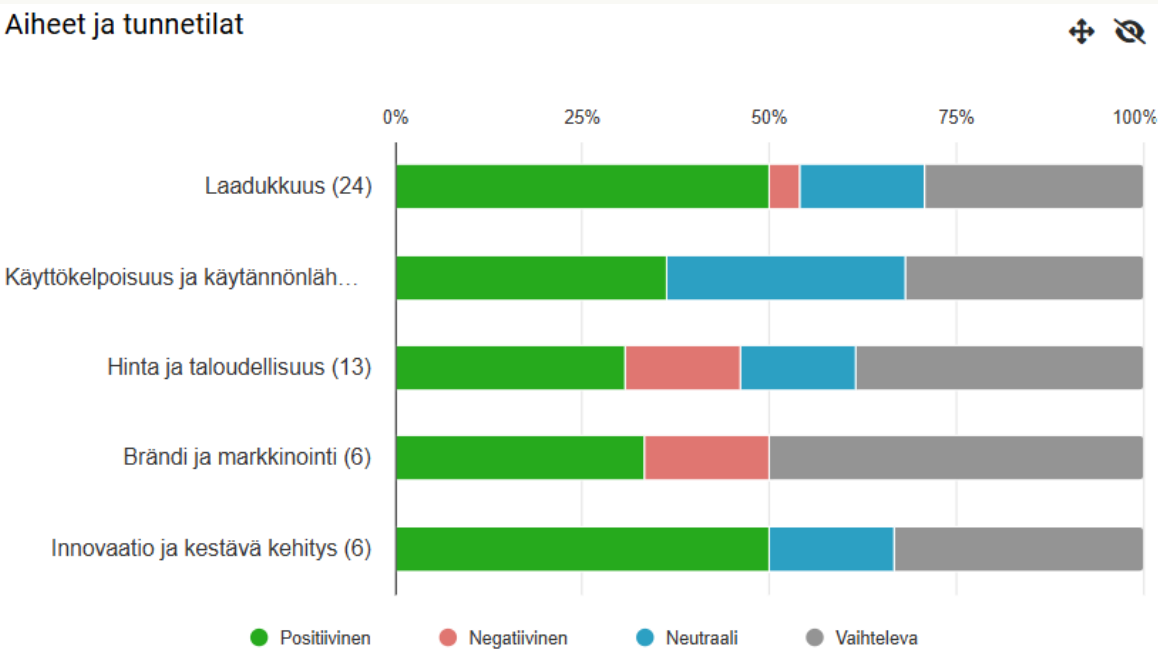
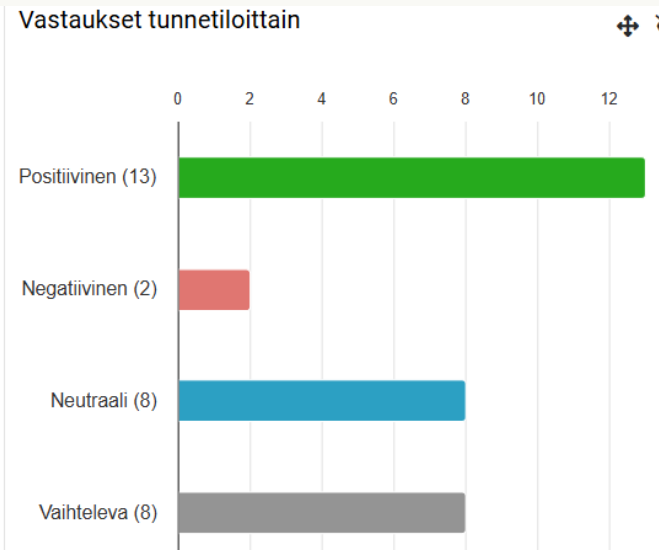
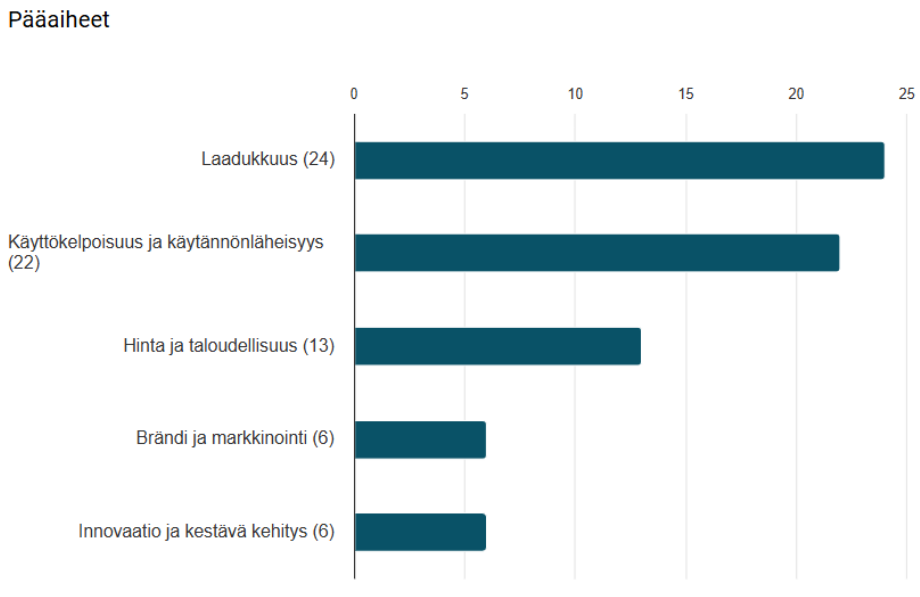
- **Erilaiset mielipiteet mainonnasta:** Huomattava määrä vastaajia kokee, että brändin tunnettuuden ja markkinoinnin osalta on vielä parannettavaa, erityisesti uusien merkkien kohdalla.
- **Kilpailua ja hintatasoa:** Monet vastaajat ovat huolissaan nousevista hinnoista ja markkinoiden kilpailukykyä, erityisesti verrattuna ulkomaisiin valmistajiin.

Erityiset havainnot

- **Sähkökäyttöiset veneet:** Vastaajat odottavat innolla innovaatioita, kuten sähkömoottoreita, ja niiden vaikutusta tulevaisuuden veneilyyn.
- **Venealan työllistävyys:** Suomalaiset veneet työllistävät merkittävästi paikallista työvoimaa, mikä herättää ylpeyttä ja taloudellista merkitystä alueella.
- **Tarjonnan monimuotoisuus:** Suomalaiset valmistajat tarjoavat laajan valikoiman veneitä eri käyttötarkoituksiin, mikä mahdollistaa asiakkaille monia vaihtoehtoja.

Millaisia ajatuksia sinulle herää suomalaisista veneistä verrattuna ulkomaisiin? Mitä koet vahvuuksina? Onko jotain kehityskohteita?

Ajatuksia suomalaisista veneistä verrattuna ulkomaisiin 2(2)



Millaisia ajatuksia sinulle herää suomalaisista veneistä verrattuna ulkomaisiin? Mitä koet vahvuuksina? Onko jotain kehityskohteita?

Veneen kyvykkyys ja käyttötarkoitus 1(2)

Yhteenveto veneilyyn liittyvistä teemoista

Veneilyyn liittyvissä vastauksissa esiintyy useita toistuvia teemoja ja näkemyksiä, jotka keskittyvät veneen käyttöön, turvallisuuteen ja laadukkuuteen. Vas taajissa vastauksissa korostuu myös suomalaisten veneiden kestävyys sekä suunnittelun merkitys.

Pääteemat

- **Käyttötarkoitus ja hinta:** Veneen hinta on tärkeä, mutta sen tulee myös vastata käyttäjän tarpeita ja käyttötarkoitusta.
- **Laatu ja pitkäikäisyys:** Hyvän suunnittelun ja laadukkaiden materiaalien merkitys korostuu. Suomalaiset veneet on nähty kestävinä ja ajattomina vaihtoehtoina.
- **Turvallisuus:** Veneen rakenne ja materiaalit ovat keskeisiä turvallisuuskysymyksiä, erityisesti vaihtelevissa sääolosuhteissa.
- **Varustelu ja käytännöllisyys:** Käyttäjät arvostavat helppoa huollettavuutta, käytettävyyttä sekä perheystävällisiä ratkaisuja, kuten riittävää tilaa lapsille ja lemmikeille.
- **Veneilytaidot ja kokemukset:** Lasten veneilytaidot ja oppiminen yhteisöissä, kuten partiossa, ovat tärkeitä ja korostuvat vastauksissa.
- **Suomalainen insinööritaito:** Maininta suomalaisista valmistajista, jotka tarjoavat high tech -osaamista venesuunnittelussa ja -valmistuksessa, vahvistaa luottamusta paikallisiin tuotteisiin.

Yhteiset näkemykset ja eroavaisuudet

Vastausten keskeiset näkemykset pitävät tiukasti kiinni veneen laadusta, turvallisuudesta ja käytännöllisyydestä. Eroavaisuuksia voidaan löytää veneiden varustelun yksityiskohdissa, mutta yleinen hyväksyntä hyvästä suunnittelusta ja suomalaisuuden hyödyistä on vahva.

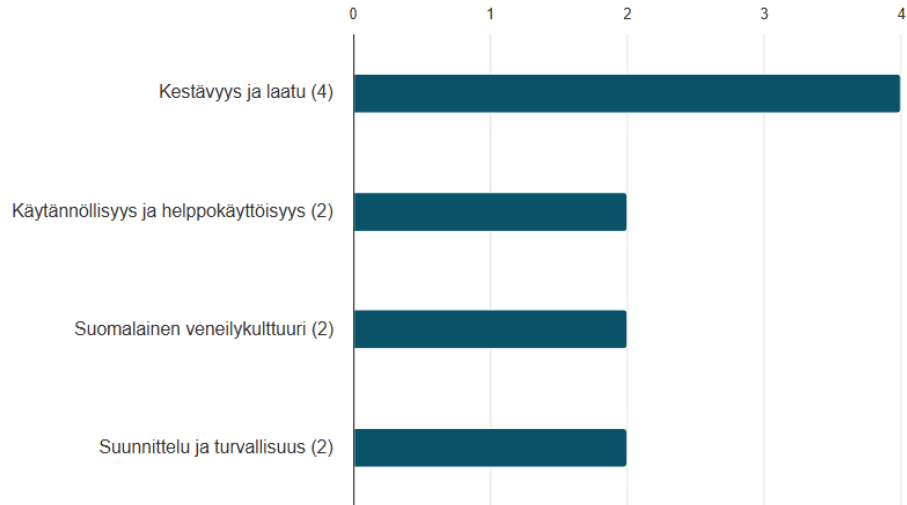
Uniikit näkemykset

- Erityiset varusteet, kuten telttasauna ja grilli, ilmentävät käyttäjien halua mukauttaa veneilykokemustaan.
- Yhteisön merkitys veneilyosaamisen opettamisessa on mainittu monissa vastauksissa, mikä korostaa veneilyharrastuksen sosiaalista ulottuvuutta.

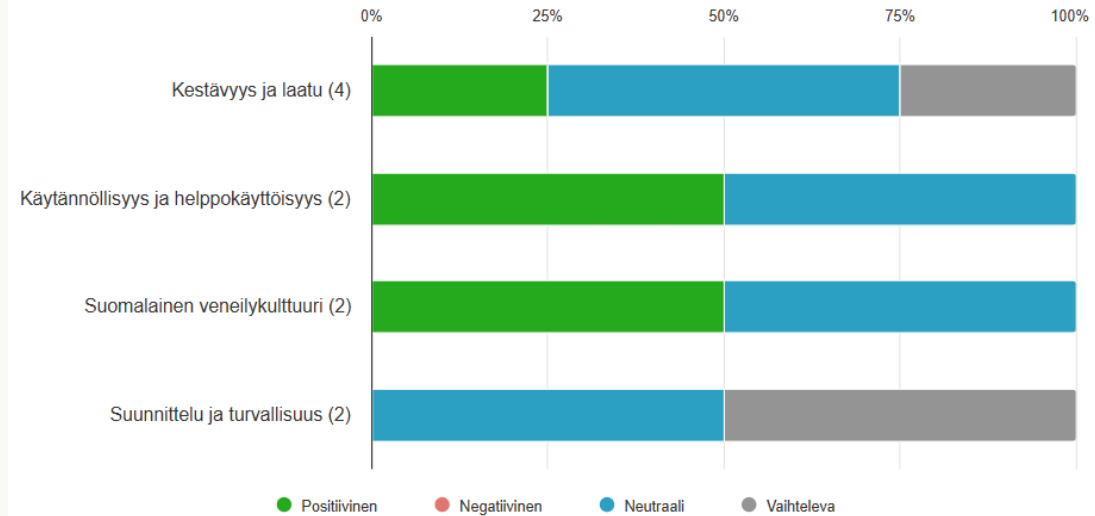
Mikä veneestä tekee kyvykkään. Miten vene vastaa käyttötarkoitukseen?

Veneen kyvykkyys ja käyttötarkoitus 2(2)

Pääaiheet



Aiheet ja tunnetilat



Sanapilvi



Mikä veneestä tekee kyvykkään. Miten vene vastaa käyttötarkoitukseen?

Suomalaisten veneiden vahvuudet, heikkoudet ja kehityskohteet 1(2)

Yhteenveto suomalaisen veneteollisuuden tilasta ja kehitysnäkymistä

Vastauksissa keskeiset teemat käsittelevät suomalaisen veneteollisuuden kehittämistarvetta, sähkömoottoreiden tarjoamia mahdollisuuksia, hintakilpailua sekä markkinoinnin merkitystä. Suomalaiset veneet tunnetaan yleisesti laadustaan ja turvallisuudestaan, mutta markkinoilla tarvitaan erottuvuutta ja innovatiivisiin ratkaisuihin panostamista.

Pääteemat

- **Kehitysmahdollisuudet:** Edullisuuden parantaminen ja sähkömoottoritekniikan kehittäminen nousevat esiin. Sähkömoottorien ja latauspisteiden lisääminen saaristoon mainitaan tärkeänä kestävä kehityksen asiana.
- **Hintakilpailu:** Hintapoliittinen haaste on suuri, sillä Suomessa valmistettujen veneiden hinnat ovat korkeita. Suomalaiset eivät kykene ostamaan erityisesti kalliita veneitä, ja monet kaipaavat pienempiä ja edullisempia vaihtoehtoja.
- **Markkinointi ja brändäys:** Markkinointi koetaan merkittäväksi osa-alueeksi. Ruotsin menestykseen verrattuna suomalaisessa markkinoinnissa kaivataan kehitysaskelia. Erottuvuutta haetaan myös some- ja videomarkkinoinnin avulla.
- **Tuotanto ja koulutus:** Venealan koulutuksen väheneminen herättää huolta, ja tuotannon siirtäminen muualle, esimerkiksi Puolaan, on nähty uhkana. Tarvitaan enemmän koulutusta venevalmistuksen alalla Suomessa.

Yhteisöön liittyvät näkemykset

Käyttäjäkeskeisyys: Vaikka suomalaiset veneet tunnetaan laadusta, on tärkeää kehittää designia ja toimivuutta vastaamaan nykyaikaisia tarpeita, kuten monikäyttöisiä ratkaisuja.

- **Erilaiset markkinat:** Suomalaiset kuluttajat kaipaavat erilaisia vaihtoehtoja ja hintaluokkia vastaamaan erilaisia käyttötarkoituksia.

Erityiset huomioitavat asiat

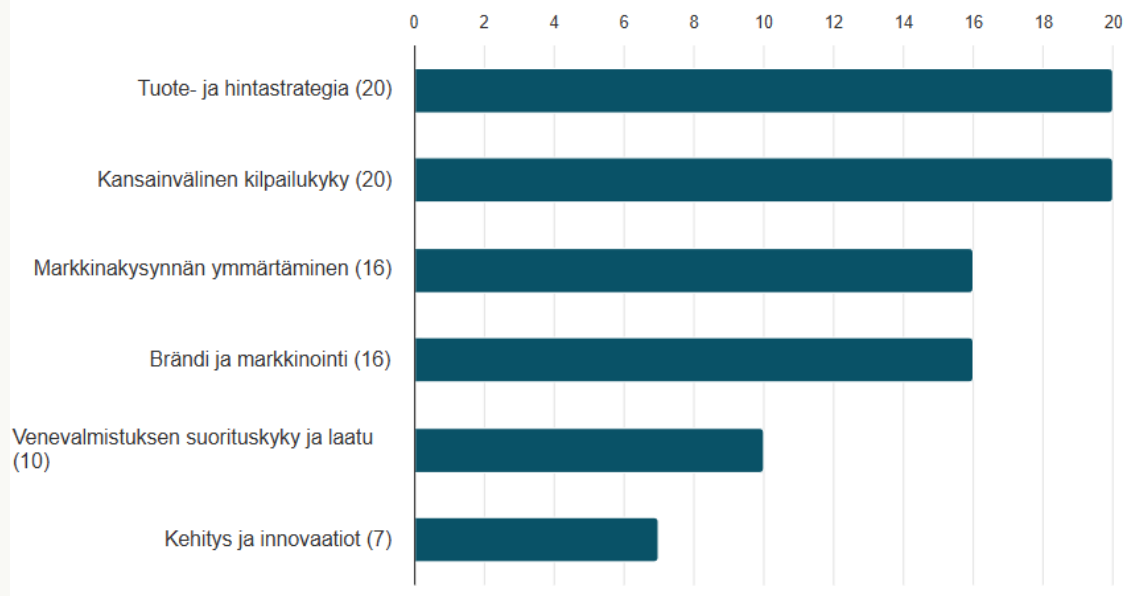
- **Yksilöllisyys ja design:** Yksilöllisyyden ja omaperäisyyden korostus on noussut esiin, ja suomalaiset eivät enää nähdä itseään design-kansana, mikä herättää huolta.
- **Sähkömoottorit ja innovaatio:** Halutaan lisää innovatiivisia ratkaisuja, erityisesti sähkömoottoreiden osalta, sekä innovatiivisia sisustusratkaisuja.
- **Sosiaalinen media ja näkyvyys:** Tarve käyttää sosiaalista mediaa ja muita kanavia suomalaisen veneilykulttuurin esittämiseksi ja houkuttelevaksi tekemiseksi.

Yhteenvetona voidaan sanoa, että suomalaisen veneteollisuuden tulevaisuus riippuu sopeutumisesta muuttuviin markkinatarpeisiin, laadukkaasta tuotannosta ja tehokkaasta markkinoinnista. Ala kaipaa innovaatiota sekä koulutusta, jotta se pystyy kilpailemaan kansainvälisesti ja kasvattamaan kiinnostusta kotimaan kuluttajista.

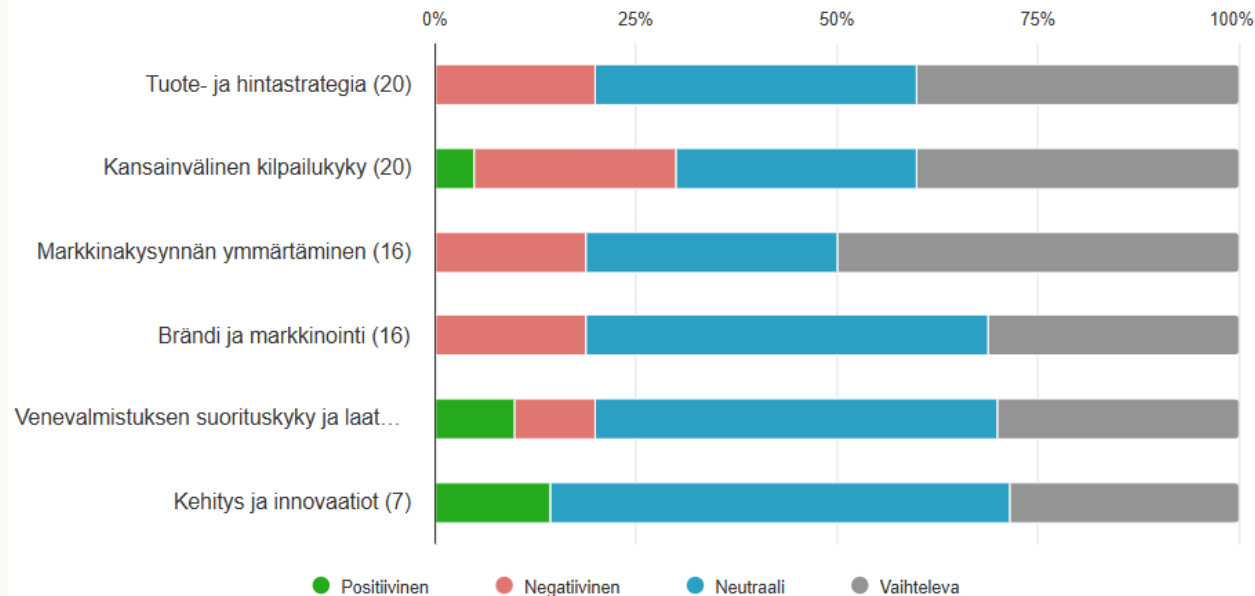
Mitkä koet vahvuuksina, heikkouksina ja kehityskohteina suomalaisiin veneisiin. Miten suomalaisia veneitä voisi kehittää entistä kiinnostavammaksi tai houkuttelevammaksi-A) Suomaaisille ostajille-B) ulkomaisille asiakkaalle?

Suomalaisten veneiden vahvuudet, heikkoudet ja kehityskohteet 2(2)

Pääaiheet



Aiheet ja tunnetilat



Mitkä koet vahvuuksina, heikkouksina ja kehityskohteina suomalaisiin veneisiin. Miten suomalaisia veneitä voisi kehittää entistä kiinnostavammaksi tai houkuttelevammaksi-A) Suomaaisille ostajille-B) ulkomaisille asiakkaalle?

Ajatuksia suomalaisista vesistömatkailun palveluntarjoajista 1(2)

Vesistömatkailun kehittämisen teemat

Vesistömatkailussa havaitaan useita hyväksyttäviä teemoja ja kehittämis ehdotuksia, jotka korostavat palveluiden parantamisen ja markkinoinnin tarpeellisuutta Suomessa.

Keskeiset teemat

- **Palveluiden laatu ja saatavuus:** Palveluiden, kuten ravintoloiden ja huoltopalveluiden, tulee olla monipuolisia ja korkealaatuisia. Erityisesti korostuu tarpeet, kuten taksiveneet ja kahvilat, jotka ovat käytännöllisiä ja tarpeellisia vesistösatamissa.
- **Markkinointi ja näkyvyys:** Suomalaista vesistömatkailua pitäisi markkinoida enemmän sekä paikallisesti että kansainvälisesti. Esimerkiksi Nauvon alueen tarjoamat elämykset tulisi tuoda esiin tehokkaammin.
- **Infrastruktuurin kehittäminen:** Vesistömatkailu kaipaa paremmin merkittyjä reittejä ja satamia, joissa vieraspaikat olisivat selvästi osoitettu. Koulutusten aikataulua ja kauden pituutta tulisi myös harkita tarkemmin.
- **Vieraiden veneilijöiden palvelu:** Vastaava vastaanotto- ja palvelukulttuuri kuin Virossa, jossa satamakapteenit toivottavat veneilijät tervetulleiksi, parantaisi kyläyhteyksiä ja lisäisi asiakastytyvääisyyttä.
- **Luonto ja elämykset:** Suomen luonnon ja saariston kauneus on tärkeä vetovoimatekijä, mutta se kaipaa ostopaikkoja, kuten vuokraveneitä, jotta yhä useammat ihmiset voisivat nauttia luonnosta.

Yhtenäiset näkemykset

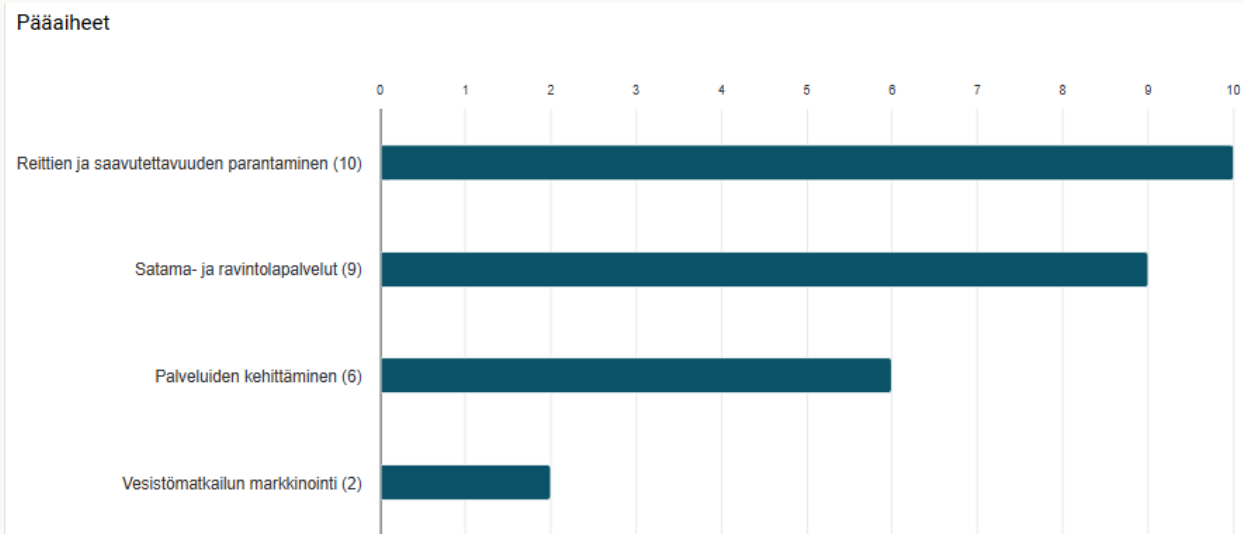
- Monet vastaajat ovat samaa mieltä siitä, että palveluiden laatua ja saavutettavuutta tulee parantaa.
- Vesistömatkailun markkinoinnin tärkeys tunnustetaan, mutta käytännön toimenpiteitä kaivataan.
- Luonnon ja vapaan liikkumisen merkitys tunnelmassa ja tarjonnassa nostettiin esille, mutta kaupallisten palveluiden parantaminen on myös keskeistä.

Erityiset huomiot

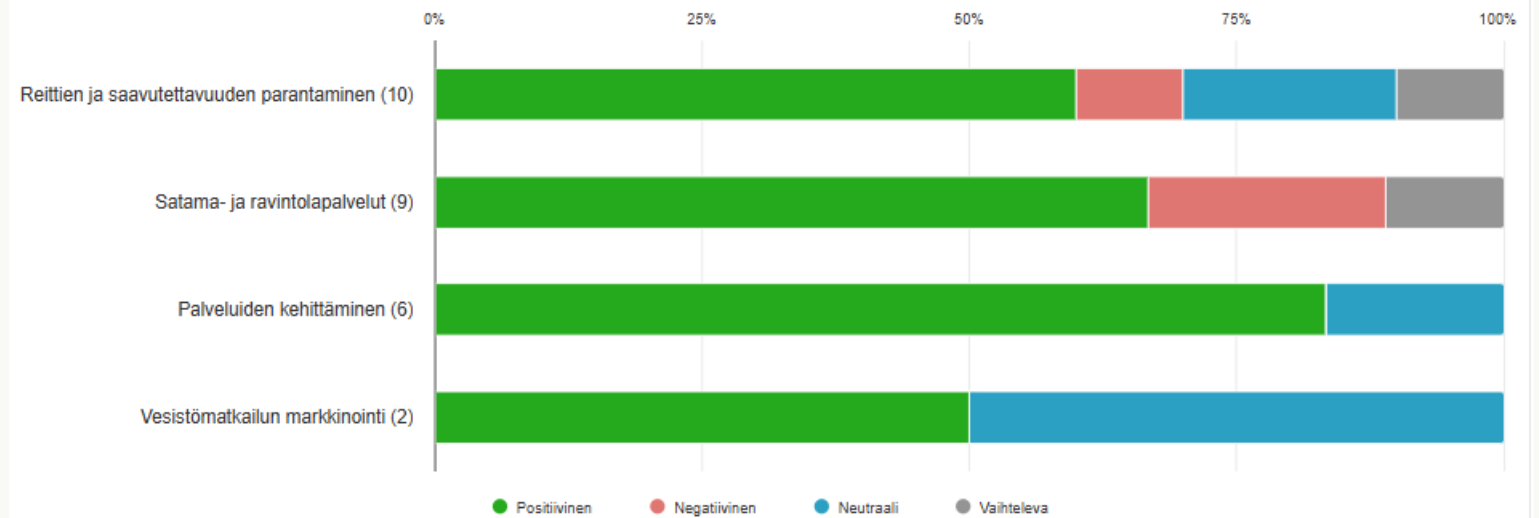
- Vaikka suomalainen vesistömatkailu on kehittymässä, niin verrattuna Viroon, palvelut ja palvelukulttuuri kaipaavat vielä parannusta.
- Ulkomailta saapuvien veneilijöiden määrä on ollut alhainen, mutta kiinnostusta kuitenkin on nähty.
- Kajakkimatkailun edistäminen voisi tuoda lisää asiakkaita vesistömatkailuun.

Millaisia ajatuksia sinulle herää suomalaisista vesistömatkailun palveluntarjoajista?

Ajatuksia suomalaisista vesistömatkailun palveluntarjoajista 2(2)



Aiheet ja tunnetilat



Millaisia ajatuksia sinulle herää suomalaisista vesistömatkailun palveluntarjoajista?

Suomalaisen vesistömatkailun vahvuudet 1(2)

Vastauksissa esiintyvät keskeiset teemat liittyvät vahvasti luonnon puhtauteen, matkailun kehittämiseen ja palveluiden parantamiseen. Luonto, erityisesti puhdas vesi ja rauhallinen ympäristö, nousee toistuvasti esiin vahvuutena, jota tulisi vaalia ilmastonmuutoksen vuoksi. Yhteys luontoon ja sen tarjoamat kokemukset ovat myös tärkeitä matkailun vetovoimatekijöitä.

Yhteiset näkemykset ja teemat

- Luonnon puhtaus: Suomen järvien ja vesistöjen ainutlaatuisuus ja puhtaus korostuvat vastauksissa.
- Matkailun kehitys: Monet vastaajat painottavat, että Suomen saariston ja vesistömatkailun markkinointia tulisi tehostaa, erityisesti ulkomaalaisten houkuttelemiseksi.
- Palveluiden taso: Kriittisiä huomioita on esitetty palveluiden kehittämisestä ja kunnosta, mm. vessojen ja sosiaalitoimien osalta.
- Kauden pituus: Kesän lyhyys on ongelma, ja matkailijoiden kauden pidentämiseen tarvitaan tukea erityisesti pienyrittäjille.
- Kansainvälinen vertailu: Vertaaminen Ruotsiin ja muihin maihin tuo esiin Suomen kilpailukyvyn, vaikka myös haasteita, kuten sinilevän esiintymistä.

Yhtenäisyyksiä ja eroja

- Suuri yksimielisyys luonnonpuhtauden ja sen merkityksen ympärillä.
- Erilaisia näkemyksiä matkailupalveluiden tarjoamisesta ja kehittämisestä; jotkut kokevat, että palvelut ovat riittävät, kun taas toiset pitävät niitä vaatimattomina.

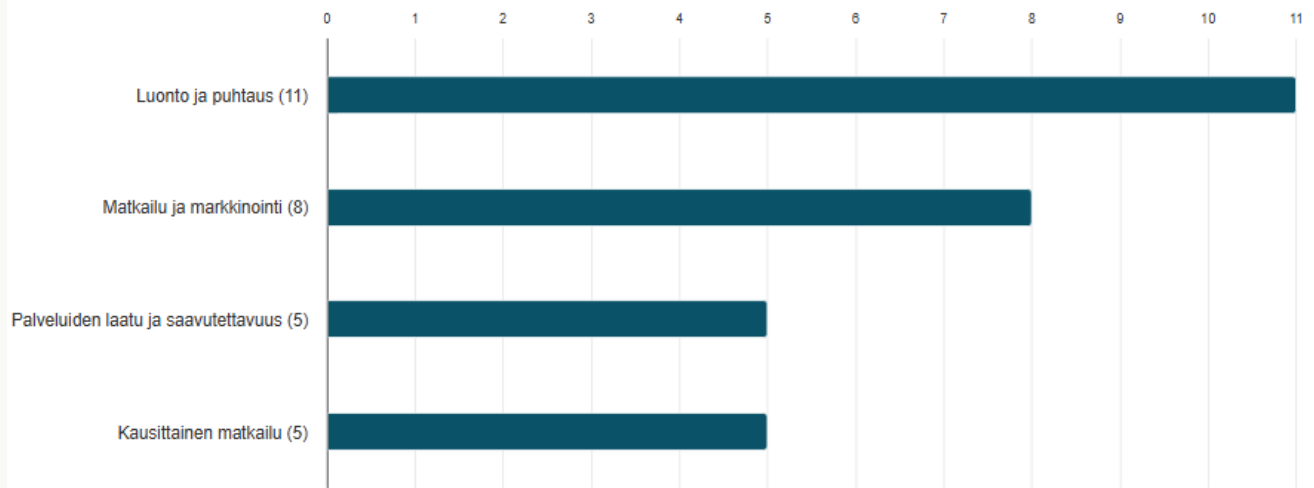
Huomionarvoisia oivalluksia

- Tarve yhteiselle markkinointistrategialle, joka houkuttelisi enemmän kansainvälisiä matkailijoita.
- Kysymys, miten pienyrittäjät voivat säilyttää toimintansa suppealla kesäkaudella.

Millaisia vahvuuksia suomalaisella vesistömatkailulla on sinusta verrattuna ulkomaisiin?

Suomalaisen vesistömatkailun vahvuudet 2(2)

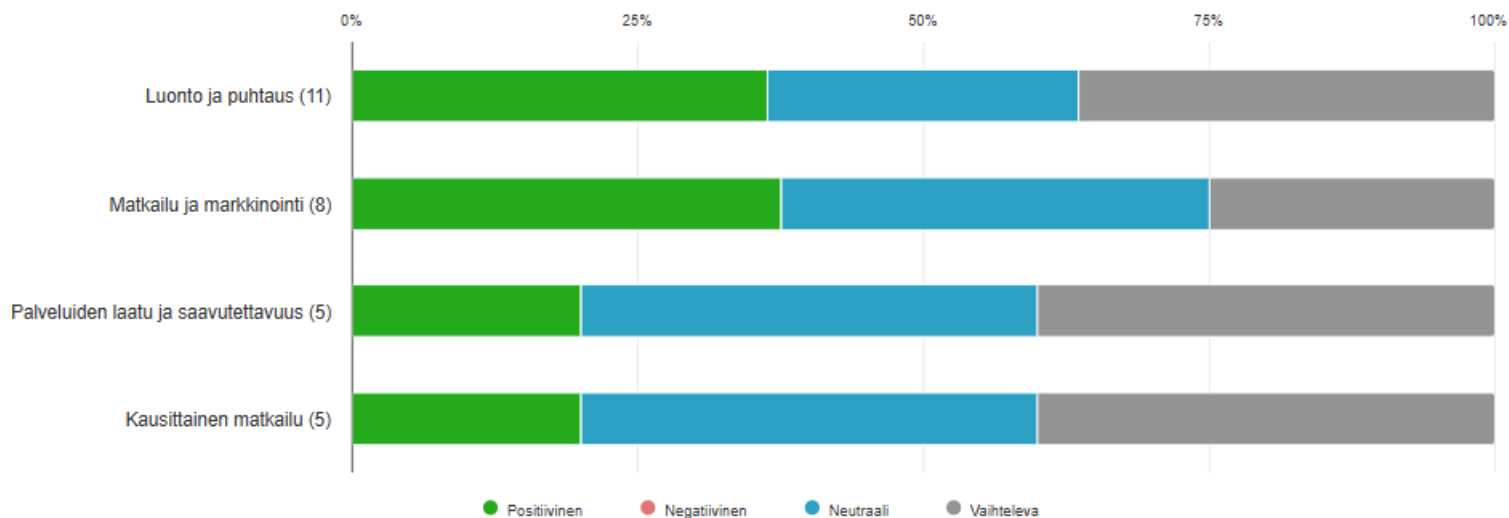
Pääaiheet



Sanapilvi



Aiheet ja tunnetilat



Millaisia vahvuuksia suomalaisella vesistömatkailulla on sinusta verrattuna ulkomaisiin?

Kehitysideoita suomalaisille veneille 1(2)

Tuote

Valmiit “avaimet käteen” -kokonaisuudet: varusteet ja asennukset kerralla kuntoon.

Monikäyttöisyys: sama vene retkeen ja kalastukseen (esim. keulamoottori, kaikuluotain, kamera).

Sähkökäyttö kiinnostaa: seurataan kehitystä, kaivataan konkreettisia malleja.

Laatu “valmiiksi oikein”: uusi vene ilman jälkikorjailua.

Räätälöitävyys/moduulit: asiakkaan tarpeisiin sopivat vaihtoehdot.

Palvelu

Vastataan yhteydenottoihin ja pidetään lupaukset; perusasiakaspalvelu kuntoon.

Jälkimyynti ja huolto ripeäksi ja huolelliseksi (“kalliin veneen pitäisi olla heti kunnossa”).

Selkeä tieto verkkoon: hinnat, varusteet, palvelut ja saatavuus helposti löydettävissä.

Myynti ja markkinointi

Lisää arjen näkyvyyttä: kampanjat jo keväällä; kuukausimaksuviestit jäävät mieleen.

Riippumattomat videosittelyt ja testaajat mukaan, myös suunnitteluvaiheessa.

Vienti pitkäjänteisesti: kumppaniverkostot ja käytettyjen veneiden markkinat auki.

Lyhyet sitaatit

“Mitä enemmän **avaimet käteen**, sen parempi.”

“Jos **vastataan puhelimeen** ja tehdään mitä luvataan, päästään jo pitkälle.”

“Keväällä pitäisi alkaa **rummuttaa mainontaa** – muuten se ei näy.”

Jos ajattelet veneitä ja venealan yrityksiä (eritoten suomalaisia). Mitä heidän kannattaisi kehittää esimerkiksi: Tuotteissa, Palveluissa, Myynnissä?

Kehitysideoita suomalaisille veneille 2(2)

Teema, asia	Frekvenssi	Tyypilliset kommentit
Markkinointi & näkyvyys (kanavat, sisällöt, messut)	16	“Venemainontaa näkee tosi vähän – ei osu uusiin kuluttajiin.” / “Messuilla esittelijät passiivisia; some- ja YouTube-sisältöä lisää.”
Palvelu & asiakaskokemus (tavoitettavuus, lupaukset, jälkimyynti)	14	“Vastatkaa puhelimeen ja pitäkää luvaukset.” “Huollon laatu ja jälkihoito paremmaksi – tarkkuus kuntoon.”
Verkkosivut & tiedon löydettävyyys (hinnat, saatavuus)	11	“Hinnoittelu ja palvelutiedot esiin verkkosivuilla.” “Ajantasaisuus puuttuu – asiakkaan ei pidä arvailla.”
Tuote & modulaarisuus (paketit, räätälöinti, monikäyttö, tilat, laatu)	9	“Avaimet-käteen-paketit ja selkeät varustepaketit.” “Monikäyttöisyys ja säilytystilat paremmiksi (esim. kalastus).”
Satamapalvelut & kausi (septi, kierrätys, aukiolot)	6	“Septin tyhjennys oltava helposti saavutettava.” / “Kierrätys ja palvelujen aukiolo elokuussa asti.”
Hinnoittelu & rahoitus (kuukausimaksu, hintataso)	5	“Hintojen avoimuus; lisävarusteet nostavat kokonaishintaa.” / “Kuukausimaksu- ja rahoitusmallit näkyvämmiin.”
Teknologia & sähköistyminen (foilaus)	4	“Sähköistyminen etenee – tuotetarjontaa lisää.” “Foilaus kiinnostaa – kehityspanoksia siihen.”
Aloittelijan tuki & opastus	3	“Uuden veneilijän on vaikea löytää huoltoa ja tietoa.” “Perusopastus ja polku lajiin sisään.”
Vienti & verkostot	3	“Suunnatkaa markkinointia ulkomaille ja rakentakaa verkostoja.” “Käytettyjen markkinat ja pitkäjänteisyys.”

Jos ajattelet veneitä ja venealan yrityksiä (eritoten suomalaisia). Mitä heidän kannattaisi kehittää esimerkiksi: Tuotteissa, Palveluissa, Myynnissä?

Vesistömatkailun edistämisessä tulisi huomioida 1(2)

Vastauksissa toistuu, että markkinointi on liian näkymätöntä arjessa ja painottuu liikaa messuihin.

Asiakas haluaa matalan kynnyksen aloituksen (vuokravene/kippari) ja yhden selkeän digitaalisen palvelun, josta kaikki hoituu kerralla. Satamien peruspalveluiden (suihku, septi, kierrätys, sähkö/vesi) varmuus sekä kauden ja aukiolojen pidentäminen nähtiin edellytyksiksi. Nuorille hinta on kynnyskysymys, joten tuotteistuksen ja hinnoittelun on oltava läpinäkyviä ja joustavia.

- **Näkyvyys arjessa, ei vain messuilla.** Kampanjointi keväästä alkaen (helmi–toukokuu). Mainontaa yleismedioihin ja digiin – tavoitetaan muutkin kuin harrastajat.
- **“Yhdestä paikasta kaikki” -digipalvelu.** Reitit, satamapalvelut, hinnat, saatavuus ja varaukset yhdessä monikielisessä palvelussa.
- **Tuotteistus matkailijan näkökulmasta.** Valmiit paketit: *vene + kippari/vuokra + reitti + varusteet + majoitus/ravintolat*; selkeä hinnoittelu.
- **Vuokravene- ja kipparipalvelut.** Matalan kynnyksen kokeilut (myös nuorille) ja selkeät “aloita näin” -polut.
- **Satamien palvelut ja aukiolo.** Palveluasenne ja peruspalvelut kuntoon; aukiolo elokuun loppuun.
- **Toimialan rytmitys ja resurssit.** Ei “kesälomalla kiinni” sesongissa – myynti ja huolto saataville myös heinä–elokuussa.
- **Kanavat ja sisällöt.** Messut + vahva verkko: some, hakumainonta, videot (reitit, palvelut, aloittaminen); ohjaus suoraan varaukseen.
- **Kohderyhmät ja saavutettavuus.** Uudet ja ulkomaiset asiakkaat: helppo kieli, selkeät ohjeet ja reittisuunnitelmat; näkyvyys kansainvälisissä kanavissa.

Miten voisi markkinoida, mitä vesistömatkailun edistämisessä tulisi huomioida tai mitä matkailuun vaaditaan?

Vesistömatkailun edistämisessä tulisi huomioida 2(2)

n=6

Teema	Frekvenssi	Esimerkkilauseet
Markkinointi & näkyvyys arjessa	4	Venemessuilla tulee käytyä, mutta en lue venelehtiä. En ole nähnyt mainontaa. Suomalainen venemainonta ei näy normaalisti ... Myös vuokraveneitä pitäisi olla suomessa, jos halutaan saaristoon turisteja.
Digipalvelu: 'yhdestä paikasta kaikki'	1	Ulkomaalaisten tulo suomeen ja vesistömatkailuun vaatisi markkinointia ja sellaisia (digi) palveluita.
Hinta & nuorten kynnys	1	Miten voisi markkinoida? Ei ymmärretä alueen haasteellisuutta. Palvelusatamien palvelutarjonta vaatisi pikkuisen ryhdistäytymistä.
Satamapalvelut & palveluasenne	1	Miten voisi markkinoida? Ei ymmärretä alueen haasteellisuutta. Palvelusatamien palvelutarjonta vaatisi pikkuisen ryhdistäytymistä.
Sesonkiaukiolo & resursointi	1	Suomessa vielä pikkaisen pajamaista. Ei kaikinpuolin, mutta edelleen pienyrityksien hallussa - riippuen tietysti matalista volyymeistä ja...
Vuokravene & kipparipalvelut	1	Myös vuokraveneitä pitäisi olla Suomessa, jos halutaan saaristoon turisteja. Esimerkiksi kroatiaassa on paljon vuokraveneitä

Miten voisi markkinoida, mitä vesistömatkailun edistämisessä tulisi huomioida tai mitä matkailuun vaaditaan?

Digitaalisten palveluiden tai sovellusten käyttö 1(2)

Vastaukset kertovat, että digipalvelut ovat arjessa vahvasti käytössä (navigointi- ja sääsovellukset, satamavaraus), ja niiden koettu lisäarvo liittyy turvallisuuteen, reittisuunnitteluun ja ennakkovaraamiseen. Kehitystä kaivataan yhtenäiseen “kaikki yhdestä paikasta” -palveluun, satamadataan (syvyydet, septi, sähkö/vesi, vapaat paikat), parempiin merisääennusteisiin (erityisesti aallonkorkeus) sekä monikielisyyteen ja näkyvyyteen.

Yhteenveto

- **Käytössä olevat palvelut:** Navigointi- ja karttasovellukset (Navionics, Sailmate, Garmin/plotteri); sääpalvelut (Windy, Windfinder, Foreca, Ilmatieteen laitos, yr.no); satama- ja varauspalvelut (Satamapaikka, Skippo); lisäksi veneilysivustot (esim. veneilysaimaa.fi), verkkokamerat ja some-ryhmät/Google-arviot/Tripadvisor.
- **Koettu lisäarvo:** Turvallisuus (tuuli/aallot, ukkoset, reitin valinta), **ennakkovaraus** ruuhka-aikoina, satamien lähestymistiedot ja syvyyskartat, sekä “tuplavarmistus” (plotteri + puhelin + paperikartta).
- **Keskeiset puutteet ja toiveet:**
 - **Hajallaan oleva tieto:** satamien palvelut, syvyydet, septi, sähkö/vesi ja vapaat paikat eivät aina löydy keskitetysti tai ajantasaisina.
 - **Merisääennusteet:** parempi **aallonkorkeus**-ennuste ja kooste useista lähteistä (“supersää”, joka yhdistää Windy/Foreca/IL/yr.no).
 - **Karttasisällöt:** Traficom **nopeusrajoitukset** ja muut viralliset tiedot integroitava suoraan karttoihin.
 - **Verkkokamerat & näkyvyys:** lisää kameroita (satamalayout, vapaat paikat), selkeämpi digipolku varaukseen.
 - **Monikielisyys & saavutettavuus:** kieliversiot ja selkeä “aloita tästä” ulkomaalaisille (vene + reitti + varaus).
 - **Hinnoittelu & maksut:** hinnat näkyviin, sujuva mobiilimaksu/QR, järkevä hinnoittelu nuorille ja kokeilijoille.
- **Idea “kaikki yhdestä paikasta” -palveluksi:**

Yksi monikielinen portaali/sovellus, joka kokoaa reitit, satamien palvelu- ja syvyystiedot, septi/sähkö/vesi-statuksen, vapaat laituripaikat (reaaliajassa), hinnat ja suorat varaukset – sekä liitännät plottereihin ja puhelinsovelluksiin.

Onko sinulla käytössä jotain digitaalisia palveluita tai sovelluksia?

Digitaalisten palveluiden tai sovellusten käyttö 2(2)

Teema	Frekvenssi	Esimerkkilauseet
Navigointi & kartat (Navionics/Sailmate/plotteri)	22	Appeja, vierassatamat, buukkaukset. Ennakkovarausmahdollisuuksia enemmän. Satamakartta on olennainen, lähestyminen ja syvyyskartta. Aina kun on mahdollista v... / veneen oma plotteri
Satamat & varaus (syvyydet, septi, sähkö/vesi, vapaat paikat)	15	Appeja, vierassatamat, buukkaukset. Ennakkovarausmahdollisuuksia enemmän. Satamakartta on olennainen, lähestyminen ja syvyyskartta. Aina kun on mahdollista v... / Vierasvenesatamakirja, joka pitäisi saada sähköiseksi! (mm vapaat laituripaikat, ruokalistat, yms) (satamahenkilökunnan vastuulla) voisi tilata etukäteen tuo...
Sääpalvelut (Windy/Foreca/IL/yr.no)	14	Appeja, vierassatamat, buukkaukset. Ennakkovarausmahdollisuuksia enemmän. Satamakartta on olennainen, lähestyminen ja syvyyskartta. Aina kun on mahdollista v... / Ilmatieteen laitos
Ei käytä / vähän käyttöä	6	Appeja, vierassatamat, buukkaukset. Ennakkovarausmahdollisuuksia enemmän. Satamakartta on olennainen, lähestyminen ja syvyyskartta. Aina kun on mahdollista v... / ei ole
Koosteportaali: kaikki yhdestä paikasta	6	veneilysaimaa.fi on tosi hyvä! (rannat, lapsiperheet) mutta onko kieliversioita? / Kyllä on kaikki teknologia käytössä. Mutta niihin pitäisi saada nopeusrajoitukset. Traficomilla on valmiina tieto sähköisissä kartoissa, mutta karttavalmistusta...
Some & arviot (FB-ryhmät, Google, Tripadvisor)	5	Kartta = Navionix Garmin. Lisäksi käytämme Windi sääpalvelu. Olemme käyttäneet myös Satamapaikka palvelua, jossa voi ladata laituripaikat ONLINE. Facebook, i... / Käytän digitaalisia karttoja, sailmate. Käytän tosi vähän somea itse, esim. hyvin vähän facebookia.
Turvallisuus & redundanssi (paperikartta + digi)	5	Tuovat turvallisuutta, turvallisuutta. Ja tietysti mukavuutta, että jos osaa valita sen kelin, mikä on omalle veneelle ja reitille sopii että tota että kun j... / Digi tuplavarmistukset. Paperikortit mukana suunnittelussa. Pari kertaa varattu satamapaikka ennakkoon, toimii hyvin.
Verkkokamerat & näkyvyys (tilannekuva)	3	En käytä paljoakaan. Mutta Livekamerasta näkykö kalaparvia ja kaloja. Livekamera tarvii oman näytön. / Kartta = Navionix Garmin. Lisäksi käytämme Windi sääpalvelu. Olemme käyttäneet myös Satamapaikka palvelua, jossa voi ladata laituripaikat ONLINE. Facebook, i...
Viranomaisdata karttoihin (nopeusrajoitukset)	1	Kyllä on kaikki teknologia käytössä. Mutta niihin pitäisi saada nopeusrajoitukset. Traficomilla on valmiina tieto sähköisissä kartoissa, mutta karttavalmistusta...

Onko sinulla käytössä jotain digitaalisia palveluita tai sovelluksia?

Digitaalisten palveluiden ja sovellusten tuoma lisäarvo 1(2)

Vastausten mukaan digipalvelut helpottavat arkea ja lisäävät **turvallisuutta**: reitti ja keli valitaan paremmin, satamien tiedot löytyvät nopeasti ja päätöksiä voi tehdä reaaliaikaisesti. Samalla ne tuovat **mielenrauhaa ja varmistuksen** – laitteet toimivat “tuplavarmistuksena” paperikarttojen rinnalla.

Kooste:

- **Turvallisuus ensin.** Tuuli- ja ukkosnäkömät, (toivottu) aallonkorkeus, meripelastuksen kontaktit ja 112-sovellus koko miehistölle → parempi riskienhallinta ja “sääikkunoiden” hyödyntäminen.
- **Reittisuunnittelu ja navigointi.** Kartat ja reititys (esim. Navionics, Sailmate, plotterit) näyttävät väylät, karikot ja lähestymiset; päätöksiä tuetaan tarkalla säädatalla (Windy, Windfinder, Foreca, Ilmatieteen laitos, yr.no).
- **Ajantasainen, koottu tieto.** Satamien palvelut ja syvyydet, septi-pisteet (esim. Septit.net), sähkö/vesi sekä (osalla) varausmahdollisuudet vähentävät etsimistä ja virhearvioita.
- **Mielenrauha ja “backup”.** Samaa tietoa voi tarkistaa useasta lähteestä (appi + plotteri + paperikartta) – virheet vähenevät ja luottamus päätöksiin kasvaa.
- **Kohde- ja palveluvalinnat matkan varrella.** Ravintolat ja palvelut löytyvät nopeasti (Tripadvisor/Google-arviot); ulkomaisille kävijöille Traficom/Finntrafficin monikielisyys koetaan hyödylliseksi.
- **Kokemusta täydentävä oppiminen.** Digityökalut helpottavat jokapäiväistä navigointia, mutta vastaajat korostavat, että **perustaidot (paperikartta)** on silti hyvä säilyttää häiriötilanteita varten.

(Esimerkkiviitteitä vastauksista: “Lisää mielenrauhaa, toimii backuppina”, “112-app kaikilla miehistössä”, “Septit.net on hyödyllinen”, “Valitsemme reitin sään mukaan”, “Plotteri + puhelin + paperikartta”.)

Miten digitaaliset palvelut, sovellukset auttavat tai tuovat lisäarvoa veneilyysi.

Veneily merkitys ja elämykset 1(2)

Veneily näyttäytyy ennen kaikkea **vapauden, luonnon ja yhdessäolon** kokemuksena – monille se on suorastaan **elämäntapa**, joka irrottaa arjesta ja tuo mielenrauhaa. Elämykset syntyvät saaristomaisemista, liikkeestä veden päällä, yhteisöllisyydestä ja jatkuvasta oppimisesta.

Kooste

- **Vapaus ja irti arjesta.** “Köydet irti = perillä” – aikataulut väistyvät, liikkuminen omilla ehdoilla (moottori/purje).
- **Luonto ja maisemat.** Saariston hiljaisuus, auringonlaskut, lintujen seura, luonnonsatamat; veden näkökulma tekee tutusta ympäristöstä uuden.
- **Yhdessäolo ja yhteisö.** Perheen ja ystävien kanssa koetut hetket, satamien sosiaalisuus ja auttamisen kulttuuri; muistot, retket ja perinteet.
- **Elämäntapa ja hyvinvointi.** Rentoutuminen, mieli lepää, “kesä vietetään vesillä”; fyysinen tekeminen ja ulkona oleminen.
- **Oppiminen ja taito.** Navigointi ja veneenkäsittely kehittyvät jatkuvasti; osa korostaa perustaitojen (merimerkit, paperikartta) merkitystä.
- **Kohteet ja palvelut.** Reissut saaristoon, vierassatamiin ja palvelujen äärelle (suihku, sähkö, ravintolat) – mutta myös rauha luonnossa.
- **Kilpailu ja tekeminen.** Purjehduskilpailut, kalastus, valokuvaus; liike veden päällä itsessään on “mukavaa pakkopullaa” – matkan ja perilläolon yhdistelmä.
- **Muistojen rakentaminen.** Tähtenlennot, revontulet, rapujuhlat; “aurinkopäivät jäävät mieleen”.

Mitä veneily sinulle merkitsee – millaisia elämyksiä tai kokemuksia se tuo?

Veneily merkitys ja elämykset 2(2)

Teema	Frekvenssi	Mainintoja
Luonto & saaristo (maisemat, hiljaisuus)	14	“Saariston hiljaisuus ja auringonlaskut jäävät mieleen.” “Luonnonsatamat ja merimaisemat tekevät tutusta ympäristöstä uuden.”
Yhdessäolo & yhteisö (perhe, ystävät, satamat)	11	“Vietämme aikaa perheen ja ystävien kanssa, satamissa autetaan toisia.” “Hyvä seura tekee reissuista parhaita.”
Elämäntapa & hyvinvointi	8	“Veneily on meille elämäntapa, kesä vietetään vesillä.” “Ulkona oleminen ja tekeminen tuovat hyvää oloa.”
Vapaus & irti arjesta	8	“Kun köydet irtoavat, olen jo perillä.” “Veneily irrottaa arjesta ja rauhoittaa.”
Tekeminen & aktiviteetit (kalastus, kilpailu, valokuvaus)	7	“Kalastus, purjehduskilpailut ja valokuvaus tuovat tekemistä.” “Liike veden päällä on jo itsessään elämys.”
Taustatarinat & juuret (lapsuudesta, meren äärellä)	5	“Olen kasvanut meren äärellä, veneily rauhoittaa.” “Lapsuuden veneilymuistot kantavat yhä.”
Kohteet & palvelut (vierassatamat, palvelut)	4	“Pääsee helposti uusiin satamiin ja palvelujen äärelle.” / “On mukavaa yhdistää luonto ja satamien suihkut, sähkö ja ravintolat.”
Oppiminen & taidot (navigointi, osaaminen)	3	“Opin joka reissulla uutta veneenkäsittelystä ja navigoinnista.” “Perustaidot, kuten merimerkit ja paperikartan luku, ovat tärkeitä.”

Mitä veneily sinulle merkitsee – millaisia elämyksiä tai kokemuksia se tuo?

Liite: haastattelulomake

Kerro omin sanoin mitä ajatuksia seuraavat veneilyyn liittyvät kysymykset ja teemat sinussa herättävät.

1. Millaisia ajatuksia sinulle herää suomalaisista veneistä verrattuna ulkomaisiin? Mitä koet vahvuuksina? Onko jotain kehityskohteita?
2. Mikä veneestä tekee kyvykkään. Miten vene vastaa käyttötarkoitukseen?"
3. Miten suomalaisia veneitä / veneteollisuutta voisi kehittää entistä kiinnostavammaksi? Mitä vahvuuksia, heikkouksia tai kehityskohteita veneissä voisi olla? Miten suomalaisia veneitä voisi kehittää entistä kiinnostavammaksi tai houkuttelevammaksi A) Suomaisille ostajille B) ulkomaisille asiakkaille?
4. Millaisia ajatuksia sinulle herää suomalaisista vesistömatkailun palveluntarjoajista?
5. Millaisia vahvuuksia suomalaisella vesistömatkailulla on sinusta verrattuna ulkomaisiin?
6. Millaisia kehityskohteita suomalaisella vesistömatkailulla on tai tunnistat vesistömatkailuun?
7. Jos ajattelet veneitä ja venealan yrityksiä (eritoten suomalaisia). Mitä heidän kannattaisi kehittää esimerkiksi: tuotteissa, palveluissa, myynnissä?
8. Miten voisi markkinoida, mitä venealan edistämiseksi tulisi huomioida tai mitä esimerkiksi vesistömatkailun edistämiseen vaaditaan? "
9. Onko sinulla käytössä jotain digitaalisia palveluita tai sovelluksia?
10. Miten digitaaliset palvelut parantavat veneilykokemusta?
11. Miten digitaaliset palvelut auttavat tai tuovat lisäarvoa veneilyysi?
12. "Mitä veneily sinulle merkitsee – millaisia elämyksiä tai kokemuksia se tuo?"
13. Muut terveiset

- Haastattelu on vapaamuotoinen ja voitte painottaa aiheita oman kokemuksenne mukaisesti.
- Äänitämme haastattelun ja käytämme aineistoa vain tutkimuksellisiin tarkoituksiin. Äänitteet tuhotaan, kun tutkimus on valmis. Tutkimusaineistoa ei luovuteta eteenpäin kolmansille osapuolille.
- Kerättävä tutkimusaineisto tulee Haaga-Helian tutkijoiden käyttöön. Tutkijat ovat vaitiolovelvollisia.
- Aineiston käsittelyssä ja säilyttämisessä noudatetaan tietosuojaa koskevaa lainsäädäntöä ja hyvää tutkimustapaa. Aineistoa säilytetään suojatussa tietojärjestelmäympäristössä Haaga-Heliassa.

Lisätietoja tutkimuksesta ja hankkeesta

Antti Jylhä (tutkimusaluejohtaja)
p. 0503051773
Antti.Jylha@haaga-helia.fi