

Pyöräilystä bisnestä? Matkailuyrittäjän näkemyksiä maastopyöräilyn ja reittien kehittämisestä

Juha Kuukasjärvi

Owner manager

Hotel Iso-Syöte & Safaris

tel: +358405123747

www.experience-isosyote.fi

Hotelli Iso-Syöte & Safaris tuottaa majoitus-, ravintola- ja ohjelmapalvelutoimintaa Syötteen Matkailualueella. Hotellissa on noin 260 vuodepaikkaa ja 500 ravintolapaikkaa. Yrityksellä on noin 6000 safariasiakasta vuodessa. Pääsesonki on talvella, mutta yritys toimii ympäri vuoden. Kesätoimintaa pyritään kehittämään aktiivisesti.

Syöte sijaitsee Pudasjärvellä Pohjois-Pohjanmaalla n. 140 km Oulusta Kuusamoon päin.

- Syötteen matkailualue käsittää kaksi hiihtokeskusta, Iso-Syötteen ja Pikku-Syötteen. Syötteen kansallispuisto ja retkeilyalue ovat osa matkailualueetta. Talvella alueella on hyvät puitteet talvisille harrastuksille ja kesällä hyvät reitistöt patikointiin. Maastopyöräilyn suosio kasvaa nopeasti, ja Syötteellä on nykyisin jo hyvä perusreitistö pyöräilyyn.
- Hotelli Iso-Syöte on luonut oman pyöräilyhotellikonseptin BHC.fi. Tähän mennessä on investoitu hyvään pyörienhuolto ja -säilytystilaan, rakennettu pyörienpesupaikka, toteutettu pyöräilyhenkinen terassi sekä tuotettu nettisivut bhc.fi sekä muu markkinointimateriaali pyöräilyn edistämiseksi.
- Hotellilla toimii pyörien vuokraus ja pyörien varaosamyynti. Pääsesongilla on pyöräopas.
- Yritys on aktiivisesti mukana pyöräilyn kehittämisessä ja tapahtumien tukemisessa. Ensimmäisen vuoden rahallinen panostus pyöräilyn kehittämiseen oli noin 30.000 €.

Idea pyöräilyn kehittämiseen syntyi yrityksessämme sen jälkeen, kun alueelle saatiin hyvä reitistö. Hyvät reitit mahdollistivat myös pyöräilytuotteen kehittämisen. Mitä enemmän alueella on pyöräilijöitä, sitä parempi mahdollisuus meillä on saada heidät yöpymään ja käyttämään ravintolapalveluitamme. Pyörävuokraus ja varaosapalvelut ovat päätoimialaamme tukevaa toimintaa. SyöteMTB - maastopyöräilytapahtumalla on ollut merkittävä vaikutus alueen pyöräilyn kehittämisessä. SyöteMTB on tehnyt hyvää markkinointia alueelle ja tuonut paikalle satoja pyöräilijöitä, ei vain tapahtuman ajaksi vaan myös ennen ja jälkeen sen.

Kaikki alkaa reiteistä

Maastopyöräilyn kehittämisen kannalta tärkeää on tietysti ensin luoda perusreitistö, joka mahdollistaa pyöräilyn tuotteistamisen. Reittien rakentaminen ei välttämättä ole aina kovin kallista. Suomessa on jo hyvä polkuverkosto olemassa, ja näitä valmiita polkuja on hyvä hyödyntää. Osassa valmiitakin polkuja voi olla paikkoja, jotka vaativat rakentamista, esim. kosteikot ja ojien ylitykset. Näissä kannattaa miettiä, mikä on kestävin tapa rakentaa. Ei ehkä kannata valita halvinta ratkaisua, joka kestää sitten vain lyhyen aikaa. Reittien hyvä merkkäminen on tärkeää – sekä asiakkaiden että yrityksen tuotteistamisen kannalta. Jatkossa tulee varmistaa myös reittien pitkäkestoinen ylläpito, jotta yritysten kannattaa investoida lajiin ja panostaa reitistön ja tuotteiden markkinointiin.

Kun perusreitistö on valmiina, on yrityksen helpompi alkaa rakentaa tuotteita pyöräilyn ympärille. Kun alkutyö reittien eteen on tehty, siitä on huomattavasti helpompi jatkaa maastopyöräilyolosuhteiden kehittämistä. Reitistön jatkokehityksessä voidaan hyödyntää niin yhteiskunnan kuin yritystenkin resursseja:

voidaan esimerkiksi hankkeistaa uusia reittejä ja suorituspaikkoja. Aktiiviharrastajien asiantuntemus ja talkootyö reittien kehittämisessä on tärkeää. Harrastajilla on jo tietoa lajiin sopivista reiteistä, jopa valmiita reittiehdotuksia sekä kokemus siitä, mikä maastopyöräilyn kannalta toimii ja mikä ei. Hyvät puitteet luovat myös mahdollisuuden monipuolisten tapahtumien järjestämiseksi. Tapahtumat kuten SyöteMTB ovat hyviä markkinointikanavia suoraan alan harrastajille. Tapahtumissakin tulisi varmistaa jatkuvuus niin että innokkaat järjestäjät eivät väsy tapahtumien järjestämiseen.

Yhteistyötä ja sitoutumista

Itse olen yrittäjänä kokenut, että tässä työssä onnistumiseksi tarvitaan mm. seuraavia asioita:

- toimiva, hyvin merkattu reitistö
- innostuneisuus asiaan
- sitoutuneisuus toimia useampi vuosi
- valmius satsata myös taloudellisesti

Toki nämä samat asiat vaaditaan myös sidosryhmiltä kuten kunnat, Metsähallitus, oppilaitokset jne. Mitä useampia asiaan oikeasti innostuneita ja sitoutuneita tahoja löytyy, sen parempi on lopputulos ja sen kokonaisvaikutukset alueella ja yhteiskunnassa.

Ihan ensimmäiseksi on tärkeää lähteä liikkeelle. Viime talvena (2014-15) esim. investoimme Fatbike -talvipyöräilyyn, tietämättä onko siinä mitään järkeä. Oli vain usko, että ehkäpä siinä on itua. Ensimmäisen talven kokemuksemme mukaan tällaiselle tuotteelle on kysyntää. Nyt tuotetta kehitetään edelleen omien kokemusten ja asiakaspalautteen pohjalta.

Sama koskee v. 2015 perustamaamme hotellin pyöräilykonseptia: kokemukset ensimmäiseltä kesältä ovat rohkaisevia. Tämäkin vaatii tietysti vielä paljon kehittämistä ja sitoutumista asiaan. Voisin kuvitella, että noin 3 vuoden tekemisen jälkeen pyöräilyyn panostaminen voisi tuottaa myös liiketoiminnallista tulosta. Yrityksellehän on tärkeää, että olisi myös tuottoa, muutenhan toiminta helposti loppuu kannattamattomana.

Vielä tärkeämpää kuin yrityksen liiketoiminta, on saada ihmiset innostumaan uudesta liikuntaharrastuksesta ja pitää ihmiset liikkeellä. Mitä enemmän maastopyöräilystä puhutaan, kirjoitetaan jne. saa se enemmän myös kiinnostuneita ihmisiä kokeilemaan lajia, liikkumaan ja käyttämään myös palveluita. Myös tapahtumilla on iso merkitys sekä lajin näkyvyyden että alueen palvelujen käytön kannalta.

Kun reiteille ja markkinoille on luotu perusta, yritysten on mahdollista satsata myös suoraan alan kehittämiseen. Yritykset voivat tuottaa mm. erilaisia palveluja, kuten opastettuja retkiä ja pyöräilykursseja, sekä myös kehittää vaikka haastavimpia reittejä, hauskoja suorituspaikkoja, jne.

Pyöräilyllä lisää liikuntaa

Pyöräily, mukaan lukien maastopyöräily, on maailmalla suuri laji. Harrastajia on paljon. Myös Suomessa harrastajien määrä kasvaa reippaasti. Se on nähtävissä täällä paikan päällä ihan fyysisesti pyöräilijöiden määränä. Kynnys uuden liikuntalajin kokeilemiseen pitää olla matala. Tähän tarvitaan esim. helppoja reittejä, vuokraamoja, jotka mahdollistavat kokeilemisen sekä oppaita, jotka tarvittaessa rohkaisevat ja auttavat kokeilemaan. Näihin kahteen viimeksi mainittuun yritysillä on helpointa tarttua. Reittiasiat vaativat ehkä enemmän byrokratiaa, jolloin ne on hyvä tehdä yhdessä kuntien, Metsähallituksen, pyöräilykerhojen ja yritysten kanssa. Tosin tuollainen ”kolhoosi” ei välttämättä toimi kauhean ripeästi. Uskon kuitenkin, että kun yhdessä tekemällä, puhumalla ja markkinoimalla saamme enemmän harrastajia, myös yritykset alkavat investoimaan enemmän palveluihin ja fyysisiin suorituspaikkoihin.

Kun saamme peruspalvelut toimimaan, voimme markkinoida tuotetta myös kansainvälisille markkinoille.

Kunnissakin olisi hyvä siirtää liikkuminen ja liikuntapaikkoihin investoimisen painopistettä halleista ulos.

Suuret massat liikkuvat ulkona. Ulkoliikunta reiteillä on kuntalaisille ja matkailijoille edullista.

Ulkoilureitteihin investoiminen ja etenkin liikuntapaikkojen ylläpito on yleensä kunnillekin huomattavasti halvempaa kuin rakennetuilla sisäliikuntapaikoilla. Reitit ja vetovoimainen luonto innostavat liikkumaan, mikä tuottaa hyvinvointia ihmisille ja yhteiskuntaan laajemminkin.

Lisätietoja:

Pyöräilykonsepti: <http://www.bhc.fi/>

Ladattavia pyöräilyreittejä: <http://www.bhc.fi/reitit/>

Hotelli Iso-Syöte & Safaris: <http://www.hotelli-isosyote.fi/fi/etusivu/>

Syötteen pyöräreitit: <http://www.luontoon.fi/syote/reitit/syotteenpyorailyreitit>