



UNFAIR

Saunaelämysalan kehittämishanke

VISIT TAMPERE 8.5.2024

RYHMÄ 1

1. Luontokohteiden saunapalvelut

- Ylipäätään millainen liiketoimintapotentiaali luontokohteiden saunapalveluissa on?
- Mitä lisäarvoa luontokohteiden saunapalvelut tarjoavat asiakkaille?
- Mitkä ovat suurimmat luontokohteiden saunapalveluihin liittyvät haasteet? Miten niitä voitaisiin lähteä ratkomaan?
- Miten luontokohteissa pitää ja voidaan huomioida saunailiiketoiminnan ekologisuus?

Sauna toimii tosi hyvin osana luontokokemusta, liiketoimintapotentiaali kuitenkin arvioitus.	yk Ei välttämättä kovin isoa bisnestä, koska esim. Metsähallitus on karsinnassa omia luontokohteistaan.	ia Kun lähtevään luontokokemusta ei ole suunniteltu, on vaikea luoda luontokohteistaan muuten kuin luontokohteista.	si Esim. kehityneemmät telttasuorat, mukana lauteet ja kiuas ja tällainen tarjoile vuokralle	Lisäarvona saunauhdistava puhdistava rentouttava kokemus	Haasteina kuivat polttopuut, mitkä saa ja kuinka niitä voisi saada rahat takaisin
Saimaan keltaista vappaita saunomiskokemusta esim. saarissa kalvattaisiin sinnekin	Sauna voi olla myös hiljaisuuden ja rauhoittumisen tila.	Toivottavaa on kutsua saunailiiketoimintaa rynnäkköä, kasaamaan rauhoittumista, ja jokuksiaan huoli luontokohteista ei voin. vakuuta.	Kuka ylläpitäisi saunaa, Metsähallitus haluaa niistä eroon	Esim. Päässä saarissa istäinä voin olla lähän hyvä kumpaan, myös venäjä ja porseivat voinet olla sopiva kumpaanolla kinnasta vakuuta.	Myös muut paikalliset saurat voiviet "adopoida" saunaa hoitoon adopoi moniammeti -konseptin tavoin
Seurong pidentämisen keuhkia ja tykytyä saunan lämmetä vakuuttuksen ansiosta	Jos saunailiiketoimintaa suunnitella kaupungin ulkopuolella, olisi hyvä että netissä löytyy perustelut myös urheilunne kaupunginlelle	Toivottavaa on ottaa otteita myös luontokohteista saunailiiketoimintaa vakuuta, tällöin on kaksikymmentä vuorokautta ja vakuuta vakuuta vakuuta vakuuta	Myös pesuaineet pitäisi ottaa otteita saunailiiketoimintaa vakuuta, tällöin on kaksikymmentä vuorokautta ja vakuuta vakuuta vakuuta vakuuta	Pääosan pesusta pitäisi tapahtua maan puolella, ei pesuainetta järviin	Kuluttaminen markkijalla pohjalla, tarkkaa myös muun muassa saunailiiketoimintaa vakuuta, tällöin on kaksikymmentä vuorokautta ja vakuuta vakuuta vakuuta vakuuta

Nostakaa keskustelujen aikana 1-3 tärkeintä erityisen tärkeää huomiota tähän.

- Toivottavasti ei luotaisi saunoihin vakuuta rynnäkköä, kasaamaan rauhoittumista, ja jokuksiaan luonnosta ja ei esim. roskata.
- Saavutettavuus tärkeää, esim. Näsiäjärvellä ei ole kovin montaa tällaista paikkaa
- Riittäkö hyvä omatunto vai pitäisikö saada konkreettisia ekstrahyötyä ekologisesti toiminnasta

2. Saunapalveluiden ideointi uusiin luontokohteisiin

- Millaisissa kohteissa on mahdollisuksia liiketoiminnalle? Mitkä ovat asiat ovat keskeisiä, kun miettään, millaisiin kohteisiin saunapalvelut sopivat / eivät sovi?
- Mitkä ovat vileimmät ideat ja innovatiivimmat tavot tuoda saunaelämys osaksi erilaisia luontokohteita?
- Millaisissa kohteissa Pirkanmaalla olisi erityisen suurta potentiaalia? Onko Suomessa jossain jo erityisen toimivia esimerkkejä?

Erlaisia juttuja yhdessä, esim. sauna hyvän laiturin ja tulentelepaikan yhteydessä	Esim. venelijoista lisäpotentiaalia saunakävijöihin	Saavutettavuus tärkeää, esim. Näsiäjärvellä ei ole kovin montaa tällaista paikkaa	Yhteistoiminta vielä kehittymätöntä esim. veneuseurojen välillä, myös ulkopuolista matkailijoita voisi tulla mukaan	Uusia kohteita miettittäessä kannattaisi olla useaan taohon yhteydessä	Esim. eri veneuseurojen yhteiskäyttö myös muiden seurojen jäsenille
Ulkona venekulttuurin ukkoutuminen, esim. nuoret melojat pitäisi saada mukaan	Sarvoseurojen korostaminen esim. kartolla, samalla olisi hyvä myös muuta palvelut kun odottelee saunasuunnan lämpimästä	Esim. Tahmelan rannan huvilaan saavisuuna lähympäristön materiaaleista	Jääsauna talvella esim. kalliiseenmään kiinni tai luolasuuna	Saimaan saarten saunat, pitää olla vene jotta pääsee perille	Saimaan saarten saunissa peseydytään ulkotoissa, siellä myös erityisen puhdas vesi valttina

3. Luontokohteiden saunapalveluiden liiketoimintamallit

- Millaiset liiketoimintamallit voisivat toimia luontokohteissa?
- Millaisista yhteistyöverkostoista ja kumppanuuksista olisi hyötyä? Esim. retkeily, ruokailu, majoituspalvelut, markkinointi - muut, mitkä?
- Keitä ovat potentiaaliset asiakkaat? Miten heidät tavoitettaisiin?

Iso ongelma usein syrjäinen sijainti, hankala saada työntekijöitä	Tässä on hyvä otteita saunailiiketoimintaa vakuuta, tällöin on kaksikymmentä vuorokautta ja vakuuta vakuuta vakuuta vakuuta	Voin luottaa siihen, että suomalaiset maksavat tällöinkin ja toiminnan pyöräyttämisen kiinnat kullat aika pienet	Jos taas kohde lähempänä, olisi helpompi järjestää työntekijä ja kävijämaaratkin isompia	Jotkut tykkäävät, että kaikki on valmiina tilaussaunojen yhteydessä	Muuten aika niche, otaimiti- retkeilijät eivät välttämättä kaipaa lisäpalveluja
Kumppanuudet, jolloin voisi itse keskittyä vain saunakokemuksen tuottamiseen	Esim. nuotoipaikan klapi. Metsä-hallitukselta, tästä menisi provikka heille	Retkeilijät usein kokeneita, ulkomaiset turistit toisesta ääripäästä	Tässä välissä ehkä aloittelavat retkeilijät, jotka kaipaisivat "tuotteistamista" ja ohjeistamista ja olisivat valmiina maksamaan opastuksesta	Uskaltavarko turistit lähteä metsään, esim. ryhmissäoppa oppaan kanssa sinne helpottamaan tätä	Tästä syntyisi ikimustoisia muistoja kv-turisteille

4. Kestävä liikkuminen luontokohteisiin

- Miten asiakkaat saadaan valitsemaan kestävä liikkuminen vaihtoehtoja? Mitkä ovat tehokkaimmat keinot tiedottaa ja motivoiva?
- Millaisia yhteistyömahdollisuuksia kestävä liikkuminen edistämiseksi luontokohteisiin? Millainen rooli toimimme esim. liikennöitsijöiden, matkailuomijoiden tai kolmannen sektorin ottavan tässä asiassa - millainen rooli meidän tulisi ottaa?

Bussiyhteyksien järjestämisen tärkeää esim. Outdoor Expressin tavoin	Myös vesiliikenteen tärkeää, tällöin pääsee aika nopeasti syrjäisiin paikkoihin	Myös pienemille porukoille vakioreittejä vesibussi-liikenteen tms. myötä	Käynnistymistuki esim. ensimäiselle kahdelle vuodelle, jolloin ihmiset oppisivat käyttämään palveluja	Välin roolia ennen kaikkea markkinointi: palveluiden löydettävyyden kaksikymmentä ja erist. alustaratkaisut, yksi keskeistä olisi hyvä
Riittäkö hyvä omatunto vai pitäisikö saada konkreettisia ekstrahyötyä ekologisesti toiminnasta	Esim. pyörällä saapuville ekstrapoletti jolla saa lisäpalveluja	Pellillisyyseri appien myötä, kuinka paljon säästää esim. päästöjä tai ruokahävikkiä	Pellillisyyseri appien myötä, kuinka paljon säästää esim. päästöjä tai ruokahävikkiä	Tähän ratkaisuun palvelukolun pelillisyyden ja eri osien osalta kiertomies, kuinka paljon osasto keuhkokuivattujen verratuna

RYHMÄ 2

1. Luontokohteiden saunapalvelut

- Ylipäätään millainen liiketoimintapotentiaali luontokohteiden saunapalveluissa on?
- Mitä lisäarvoa luontokohteiden saunapalvelut tarjoavat asiakkaille?
- Mitkä ovat suurimmat luontokohteiden saunapalveluihin liittyvät haasteet? Miten niitä voitaisiin lähteä ratkomaan?
- Miten luontokohteissa pitää ja voidaan huomioida saunaliiketoiminnan ekologisuus?

Luonteva osa retkeilyä ja luontokokemusta	k Potentiaali tuoda toimia vähemmän sauna ja puhdas luonto edelleen itsenäistyneinä, ei osata tuottaa vielä ritsiväistö	a Potentiaali saada lisää myyjiä ei vain saunatoimintaa - valitsemalla mahdolliset yhteydet	i Mitkä saunatilat ovat vierailevat? Mitä palveluita on tarjolla? Saunatuotteen onnistunut myynti onnistuu	Ympäristöystävällisyys - siirrettävät ratkaisut tarjolla myös talvikaudella
Haasteena on ihmisten käytös luonnossa ja myös julkisissa saunoissa.	Ekologisuus on olennainen osa luontomarkkinoita siihen liittyvä saunatoiminta - pakkausteema helppo sitoa yhteen	Uuden saunamallin rakentaminen tuo omat haasteensa kestävyteen	Sauna ja saunatuotteen yhdistäminen myös luontomarkkinoille - luontomarkkinoiden huipputuona	Pienille ryhmille tarjotut palvelut parantavat ja syventävät luonto- / saunakokemusta, aiheuttaa myös vähemmän häiriötä
Kohteesta löytyvä "koko ideo" saunapalvelu-ohjeet ja välineet lukituissa kaappisäilytyksessä	Uuden konseptin taustat: Ekologisesti vesistö sauna luontokohteeseen	Unikit paikat tuovat parhaan vetovoiman	Telttasauvat kevyt siirrettävä ratkaisu - siten mihin ei pääse tiedä petin, myös saunojen kulkutus vesistöille	Kontraktiratkaisut myös hyvä mahdollisuus

2. Saunapalveluiden ideointi uusiin luontokohteisiin

- Millaisissa kohteissa on mahdollisuuksia liiketoiminnalle? Mitkä ovat asiat ovat keskeisiä, kun miettään, millaisiin kohteisiin saunapalvelut sopivat / eivät sovi?
- Mitkä ovat vilemmät ideat ja innovatiivisimmat tavat tuoda saunaelämys osaksi erilaisia luontokohteita?
- Millaisissa kohteissa Pirkanmaalla olisi erityisen suurta potentiaalia? Onko Suomessa jossain jo erityisen toimivia esimerkkejä?

Saunakammi - Seinäjoella, sijaitsee suolla, mahdollisuus uida suonsilmäkkeessä	Tampereella: Viinikanlahti, Vuores, Pitkänniemen alue, Saunasaari Pyhäjärvellä	Porvoon saaristossa veneilijöiden ylläpitämä luolasauna	Lainattavat soutuveneet myös Tampereelle - Pirkkalan ja Kangasalan mallilla	Extremesauna-konseptit - puusauna, maasauna, saivasauna, Näsinneulan sauna jne..	Vedenalainen sauna - esim. Viinikanlahden uudistumisen yhteydessä
Luonnonkivistä rakennettu sauna - osa Suomen tarinaa jääkauden kautta	Jääsauna - kokeiltu Rauhaniemessä, säärilippuvainen, haastava rakennettava, ei toimi eikä ainoana sauna	Kansallispuiston - saunatettavuus saunan toteutuksessa olennainen, kansallispuiston reuna, liikenneliikkeen varrella, päiväretkeilylle	Lemmikkisauna konseptina	Vihtasavotta retkeilyyn oheen - opitaan tekemään vihta omin käsin	Saunakurssi ulkomaisille - saunadiplomiksi

Nostakaa keskustelujen aikana 1-3 mielestänne erityisen tärkeää huomiota tähän.

- Luontokohteissa saunapalveluiden toteutus ja myynti on haastavaa, josta on otettava huomioon ympäristön, palvelun, markkinoinnin ja saunatuotteen myynti.
- Sauna ja saunatuotteen yhdistäminen on haastavaa, josta on otettava huomioon ympäristön, palvelun, markkinoinnin ja saunatuotteen myynti.
- Saunapääkaupungin brändin alle vielä lisää erilaisia ja rohkeita saunakonsepteja - sekä luontokohteisiin että keskustaan

3. Luontokohteiden saunapalveluiden liiketoimintamallit

- Millaiset liiketoimintamallit voisivat toimia luontokohteissa?
- Millaisista yhteistyöverkostoista ja kumppanuuksista olisi hyötyä? Esim. retkeily, ruokailu, majoituspalvelut, markkinointi - muut, mitkä?
- Keitä ovat potentiaaliset asiakkaat? Miten heidät tavoitettaisiin?

Paketoiminta olennaisista - kulkutuspalvelu + pop up ruokailu ruutuilla + tuotetettu saunapalvelu ja elämys	Kaupunkilaiset, lapsiperheet, koukulaistyhmät	Kansallispuistoon helpot kohteet, ei ennakkovarausta jne., saunamaksusta osa esim. luonnonsuojeluun	Palkitseminen kannustimena kestävään saapumiseen	Saunapyöräretkien paketoiminta myös tuotteiksi	Sauna- ja aktiiviteettipalveluiden paketoiminta esim. Outdoor Express -tyyppisen kulkutuspalvelun oheen
Virille revontulijuna, jossa myös saunamahdollisuus - ylipäänsä sauna junassa, pitkän matkan junin saunavuoro	Saunaratikka - Hiverran retkeilyalue ratikareitin päällä, pop up sauna	Joustavuus, siirrettävyys, kustannustehokkuus			

RYHMÄ 3

1. Luontokohteiden saunapalvelut

- Ylipäätään millainen liiketoimintapotentiaali luontokohteiden saunapalveluissa on?
- Mitä lisäarvoa luontokohteiden saunapalvelut tarjoavat asiakkaille?
- Mitkä ovat suurimmat luontokohteiden saunapalveluihin liittyvät haasteet? Miten niitä voitaisiin lähteä ratkomaan?
- Miten luontokohteissa pitää ja voidaan huomioida saunaliiketoiminnan ekologisuusit?

A Saunojen maksamat hinnat eivät vastaa kustannuksia?	B Saunain pyörittäminen vaatii paljon työtä ja valvua	C Miten käytännön järjestelyt saadaan hyvin pyörimään – tarvitaan hyvä mallintaminen	D Miten saadaan luonnonilmiöistä järkevästi lisää tuloja esim. lämmitys, lämmitin tse- ja osakko, etenkin kv-asiakkaat	E Etiketin oltava yhteinen – vaatii valmentamista / ohjeistamista
Suuria haasteita kannattavuus ja hygieniä / huolto	Miten hygieniä otetaan huomioon (pieniä saunoissa) ja yrityksen omistamat saunat	Erotettava yhteisesti omistetut (julkiset) ja yrityksen omistamat saunat	Ei saa tulla ristiriitaa julkisen toimijan ja yrittäjän välillä	Potentiaalia on
Vrt. kattokävelyt Tampereella – ulkoistettu	Lisäarvo? Kasvillinen saunahöyryt paikalla ja sitä maksetaan sen mukainen hinta	Etäisyys tulee kysymykseksi	Rakennusmääräykset ovat todella tiukkoja	Kun ei pääse luontoon, miten voi tuoda luonnon saunaan – esim luonnonkivillä / jalkakäilyyn

Nostakaa keskustelujen aikana 1-3 mielestänne erityisen tärkeää huomiota tähän.

2. Saunapalveluiden ideointi uusiin luontokohteisiin

- Millaisissa kohteissa on mahdollisuuksia liiketoiminnalle? Mitkä ovat asiat ovat keskeisiä, kun miettään, millaisiin kohteisiin saunapalvelut sopivat / eivät sovi?
- Mitkä ovat vilsimmät ideat ja innovatiivimmat tavat tuoda saunaelämys osaksi erilaisia luontokohteita?
- Millaisissa kohteissa Pirkanmaalla olisi erityisen suurta potentiaalia? Onko Suomessa jossain jo erityisen toimivia esimerkkejä?

Hyvä uimaranta olisi plussa	Vesijohteeseen ei kannata luottaa, joten mistä vesi	Miten luontoa keuhkoja ja vesien tarjoa luonnon ilmiöitä luontokohteissa "ei voi mennä sitä missä alla on maasto"	Vastuullisuus: energia, jätte, vesi	Yhteisesti selväksi se, mikä ovat vaistot yrittäjälle	Yhteistyötä etus esin yrittäjä ei saunaa vaan luontoympäristössä on saunoja ja eri yrittäjät voivat hyödyntää	Millä tavoin yrittäjä voi hyödyntää olemassa olevia fasilitteja
Alkkäveuri, Parkano: toukokuussa tulossa hyvä esimerkki	Paikalle tuovat saunat: saunabussi, kärrysauna, telttasuuna	Hillitelmä vmm-kävelin osuute amallit - rakennus- etäisyys esim. kun luontokohteissa - ei ole paras tyyppi luontolle	Miksi etenkin suomalaisen asiakkas tulla luontokohteisiin, saunaan eikä mihin tähän saunaan?	Käytty silhen että pitää olla jokin idea jeein sadakauni- se vierailla suomalaisen saunan riittä	Jos idea hyvä, sauna voi olla melkein missä vain	Kokellusa parhailaan, tuikoidu ns. Guided sauna moments
Onko 1-3 mielestänne erityisen tärkeää huomiota tähän.	"rollaatt orisauna" torille	Idea: Iste-urbanen pitoksema vs. muut kävelin ja jalka- okepuvalla - sauna + maasto? - myynti luontoympäristö - alvton	Idea: Hankinnan hyödyntöön - luontokohteisiin - omistajien kanssa - vaka- yrittäjä saunoihin			

3. Luontokohteiden saunapalveluiden liiketoimintamallit

- Millaiset liiketoimintamallit voisivat toimia luontokohteissa?
- Millaisista yhteistyöverkostoista ja kumppanuuksista olisi hyötyä? Esim. retkeily, ruokailu, majoituspalvelut, markkinointi – muut, mitkä?
- Keitä ovat potentiaaliset asiakkaat? Miten heidät tavoitettaisiin?

Mikä ajatellaan luontokohteeksi?	Metsäkylpy + saunakylpy	Terveys- ja hyvinvointipalvelujen kytkeminen kiinnostaa	Opastettu retki + saunominen + ruokailu	Erialaisten yrittäjien yhteistoiminta voisi olla hyvä liiketoimintamalli: ruokailut, opastus, saunotajat, sauna	Toisaalta: mikä on asiakasmäärä – mitä jos on vain 2? Ei riitä kaikille tuloja	Esim ruokailussa voi hyödyntää olemassa olevia, siis vinkkaamalla lähellä olevia
Mitä mikäin voi maksaa? Eri ihmiset on valmiita hyvin eri hintoihin	Minimilaskutus esim. 10 hlo hinta. Jos paikalla on 2 hlo, hekin voivat halutessaan maksaa 10 hlo hinnan.	Kokemuksen perusteella ei ole ongelmia vaikka saunaan mahtuu vain 6 ja asiakkaita on noin 10 hlo ryhmä	Kaikki eivät mene saunaan, osa on ongelmia vaikka saunalla / terassilla - luontoympäristö käytettävä tässä hyväksi!	Saunaelämyksessä kaikki kanavat käyttöön: kaikille aisteille, mm. tuoksu	Kv vieraille tarinanankerronta tuo oman elämyksen	Lisää tutustumista muiden kohteisiin – silloin helppo suosittelaa

4. Kestävä liikkuminen luontokohteisiin

- Miten asiakkaat saadaan valitsemaan kestävä liikkuminen vaihtoehtoja? Mitkä ovat tehokkaimmat keinot tiedottaa ja motivoida?
- Millaisia yhteistyömahdollisuuksia kestävä liikkuminen edistämiseksi luontokohteisiin? Millainen rooli toivomme esim. liikennöitsijöiden, matkailutoimijoiden tai kolmannen sektorin ottavan tässä asiassa – millainen rooli meidän tulisi ottaa?

Joskus henkinen etäisyys on suurempi kuin ajallinen	Aikataulus joukkoliikenteen mukaan voi olla vaikeaa	Jos pääsee joukkoliikenteellä lähelle, miten loppumatka?	Takuuhinta taksiin, esim 10 € tai 20 €
Maantiet saisivat olla paremmassa kunnossa	Pysäköinti ohjattava selkeästi, ettei autoa laiteta kiellettyyn paikkaan	Määntäjä juna + pyörä ei osunut entisiin asiakkaisiin, vaan se on uusi tuote uudelle kohderyhmälle	Muistutukset vastuullisuuden viestimisestä saunatoimijoille ovat tärkeitä, aina ei tule mieleen