

Saunahankkeen työpaja: Ympärivuotiset elämykset ja hyvinvointi

1) Ympärivuotiset saunapalvelut

Miten kausivaihtelu vaikuttaa omaan bisnekseesi:

- Huippukaudet keväällä ja syksyllä, kesällä hieman vähemmän kävijöitä; toisaalta yhdellä saunakohteella on kesäkaudella enemmän kävijöitä ja toisella talvella
- Jos kesällä on koleaa, niin saunassa jossa ei voi uida on enemmän asiakkaita
- Tilaussaunoilla pikkujouluaika huippusesonkia, tyky/tyhy kausiluontoista ja jonkin verran polttarisaunoja kesäpainotteisesti (vähemmän 2020 alkaen)
- Kv-asiakkaiden huippusesonki on elokuussa ja osin heinäkuussa
- Kysyntä menee vuodenaikojen mukaan, esim. keväällä ja syksyllä eri asiakkaat (esim. tyky/tyhy)
- Talvella lämmittäjän työ hankalampaa, turvallisuuskysymykset suuremmassa roolissa ja talvikauden ylläpito kalliimpaa
- Saavutettavuus kesällä parempi (esim. enemmän saapumisreittejä ja ylipäätään helpompi saapuminen)
- Vihdat ovat hyvin erilaisia kesällä ja talvella. Muutenkin luonnon läsnäolo on talvella ja kesällä erilainen.
- Kv-asiakkaat voivat ihmetellä, miksi kesällä pitäisi mennä saunaan. Vaatii asioiden selventämistä heille.
- Miten ympärivuotisista saunapalveluista saadaan tietoa konferenssijärjestäjille ja -vieraille sekä hotellimajoittujille ja esim. lentoasemalle



Saunahankkeen työpaja: Ympärivuotiset elämykset ja hyvinvointi

Uusia ideoita:

- ”Välitila” kuuman saunan ja normaalin huonelämmön välille
- Liian monimutkaiset suihkut ja esim. pukuhuoneiden tilasäädöt vaativat tarkkaa ohjeistusta, kv-asiakkaille kuvalliset ohjeet olisivat selkeimpiä
- Saunontaan liittyvät workshopit ”DIY”
- Vuodenkierron saunat perinteisten juhlapyhien mukaan, esim. kekri, jouluku, hela ja juhannus
- Digitaalinen ostettavuutta parannettava
- Markkinointiyhteistyötä ulkomaalaistaustaisten asiakkaiden kanssa
- Saunontaan workshoppeja



Saunahankkeen työpaja: Ympärivuotiset elämykset ja hyvinvointi

2) Hyvinvointi ja muut hyödyt sekä asiakkaissa herätettävät tunteet

Mitä hyötyjä tuotteistasi ja palveluistasi on asiakkaille ja mitä tunteita haluat herättää asiakkaissasi:

- Irtaantuminen laitteista, somesta, ahdistavista uutisista ja arjesta ylipäättään -> rauhoittuminen esim. hiljaisella saunavuorolla
- Sallittu hiljaisuus, meditaatio/terapia
- Omaan itseensä meneminen
- Luontoyhteyden löytyminen ja vahvistuminen (vihreä luksus)
- Saunominen voi olla myös kulttuurielämys, esim. saunakoulutusta kirjojen ja taiteen avulla kokouksia ja ryhmiä varten
- Palautumisen tehostaminen
- Hyvinvointiin liittyvät lisäpalvelut; esim. hieronta, pesupalvelut, hiustenleikkaus, meikkaus jne.
- Perheystävällisiä ja ryhmille sopivia palveluja, aktiviteetteja lapsille



Saunahankkeen työpaja: Ympärivuotiset elämykset ja hyvinvointi

2) Hyvinvointi ja muut hyödyt sekä asiakkaisissa herätettävät tunteet

Mitä hyötyjä tuotteistasi ja palveluistasi on asiakkaille ja mitä tunteita haluat herättää asiakkaissasi:

- Omaa aikaa erityisille ryhmille, esim. terapia
- Tittelit riisutaan saunassa
- Saunoissa syntyvä sosiaalisuus
- Saunomiseen liittyvät luksuspaketit
- Suomalaiseen kulttuuriin tutustuminen ja paikallisen elämän tuntemus
- Perinteinen saunomispaikka on myös kohtaamispaikka
- Hyvä olo ja elämyksellisyys, terveyshyödyt sekä ilo
- Ainutlaatuinen saunakokemus sekä suomalaisille että ulkomaalaisille

