

# Produkt- rekommendationer inom välbefinnande- turism 2022

---

Resenärer som kommer till Finland för välbefinnandets skull vill uppleva en äkta finsk bastu, landets rena natur och vad den har att erbjuda samt den återhämtande kraften i traditionell läkekonst.



Visit Finland

---

## Kära läsare,

Dessa produktrekommendationer för välbefinnandeturism har utarbetats för att vara ett verktyg så att företag och entreprenörer inom turistnäringen ska kunna skapa högkvalitativa, minnesvärda, åtråvärda och lönsamma upplevelser. Visit Finlands internationaliseringskriterier ingår också som stöd i ditt arbete.

På en semesterresa vill människor koppla av från det stressiga vardagslivet, ladda sina batterier och slappna av medan de utforskar det bästa som destinationen har att erbjuda. Finländare tar ofta hand om sitt välbefinnande i den ångande bastun, genom att röra sig i naturen, lyssna på tystnaden, äta sunt och, i växande grad, genom att njuta av traditionella behandlingar. Med hjälp av dessa exempel i välbefinnande kan vi även väcka intresset hos internationella resenärer.

Med vänliga hälsningar,

**Kristiina Hietasaari,**  
Director, Head of Travel Business  
Development, Visit Finland

---

## Innehåll

Definitionen av finsk välbefinnandeturism.....	s. 3	Vatten som en del i välbefinnande.....	s. 8
Hur Visit Finlands internationaliseringskriterier kan tillämpas inom välbefinnandeturism.....	s. 4	Behandlingar med det lilla extra.....	s. 8
En äkta bastuupplevelse.....	s. 5	Konditionsträning och hälsa.....	s. 9
Behandlingar för välbefinnande.....	s. 5		
Röra sig i naturen.....	s. 6		
Tystnad.....	s. 6		
Stuga för välbefinnande.....	s. 7		



# Definitionen av finsk välbefinnandeturism

---

VÄLBEFINNANDETURISM är resande som ger resenären en känsla av välbefinnande även efter resans slut. Välbefinnandeturism är inte ett botemedel för sjukdom och inte heller en snabbfix för konditionen utan den bibehåller och stärker resenärens aktuella hälsa och ger livet extra vitalitet.

Välbefinnandeturism ger resenären en personlig och holistisk känsla av välbefinnande, som kan vara både fysiskt och psykiskt uppfriskande.

Centre of Expertise for Leisure, Tourism and Hospitality



Bild: Visit Finland

# Hur Visit Finlands internationaliseringskriterier kan tillämpas inom välbefinnandeturism

## VISIT FINLANDS INTERNATIONALISERINGSKRITERIER

## HUR KAN KRITERIERNA TILLÄMPAS INOM VÄLBEFINNANDETURISM

**1. KVALITET** Du håller koll på kundnöjdheten och utvecklar kvaliteten på ditt erbjudande utifrån den återkoppling du får. Du ägnar särskild uppmärksamhet åt såväl renlighet och estetik som enskilda detaljer.

**1. KVALITET** Den höga nivån på alla tjänster (inklusive behandlingar och vårdprodukter) är en förutsättning för en lyckad upplevelse inom välbefinnande. Särskild omsorg bör läggas på renlighet i utrymmen inomhus och utomhus samt materialval.

**2. SERVICE** Du erbjuder din kund ett sömlöst servicepaket. Din personal är välbekant med kundgruppen, har goda språkkunskaper, är engagerad, kompetent och professionell.

**2. SERVICE** Upplevelsen av servicenivån är avgörande med tanke på dessa tjänsters personliga karaktär. Personalen måste ha ett professionellt, kunnigt, flexibelt och uppmärksam förhållningssätt. Det är grundläggande.

**3. ANSVAR OCH JÄMLIKHET** Som ansvarsfull aktör främjar du principerna för hållbar turism; du tar hänsyn till lokalsamhälle och miljö i samband med dina aktiviteter, du stöder den lokala ekonomin genom de val du gör och behandlar alla kunder lika.

**3. ANSVAR OCH JÄMLIKHET** Användandet av hållbara material, återvinning, energi- och miljöhänsyn inom tekniska lösningar och valet av vårdprodukter samt engagerandet av lokal arbetskraft är hjärtefrågor när det kommer till ansvarsfull välbefinnandeturism. Med tanke på tjänsternas personliga karaktär måste man kunna garantera att de inte är diskriminerande (tillgänglighet, religiösa olikheter, LGBTQ+-resenärer osv.).

**4. SÄKERHET** Du garanterar säkerheten för lokalbefolkningen, din personal och dina gäster samt följer myndigheternas lagar, regler och rekommendationer.

**4. SÄKERHET** Det är av största vikt att ta väl hand om säkerheten och hygienens gällande tjänsterna och platserna för verksamheten, vare sig det är en bastu, ett poolområde, ett behandlingsområde, en skog, en isvak, ett badkar, etc.

**5. KAPACITET OCH NÄTVERK** Din egen kapacitet eller den kapacitet som erbjuds genom nätverkssamarbete garanterar en bred service för enskilda resenärer och/eller grupper. Du nätverkar med andra tjänsteleverantörer i din region.

**5. KAPACITET OCH NÄTVERK** Nätverk inom välbefinnande och turism liksom branschöverskridande är grundläggande i denna verksamhet. (Till exempel samarbeten med tillverkare av vårdprodukter eller hälsoaktörer.) Detta skapar mervärde för välbefinnandeprodukten.

**6. TILLGÄNGLIGHET** Platsen där du har din verksamhet har bra kommunikationer. Du kan ordna transport från närmaste buss-, tågstation eller flygplats.

**6. TILLGÄNGLIGHET** Lättåtkomliga och lättillgängliga platser är en grundförutsättning för en lyckad välbefinnandepoplevelse, vare sig det handlar om en isvak för bad, en bastu eller en skogsöppning för yoga.

**7. TILLGÅNG OCH MÖJLIGHET TILL KÖP** Dina produkter och tjänster är tydligt beskrivna och prissatta på din hemsida på målgruppens språk (eller engelska). De är lätta att hitta och kan köpas genom researrangörer eller andra säljorganisationer samt på din hemsida eller via andra digitala bokningskanaler.

**7. TILLGÅNG OCH MÖJLIGHET TILL KÖP** En flerkanalskommunikation bör finnas gällande välbefinnandetjänsterna, där de mest attraktiva erbjudandena lyfts fram. Informationen ska uppdateras i de viktigaste distributionskanalerna. Bra, högkvalitativa och engagerande bilder och videofilmer, som beskriver de olika aspekterna inom välbefinnandeturism, stödjer lyckad kommunikation.

**8. AUTENTISITET OCH ATTRAKTION** Inom produktutveckling och marknadsföring använder du dig av äkta finska upplevelser och komponenter som är baserade på tillgångar, traditioner, kultur och livsstil i regionen.

**8. AUTENTISITET OCH ATTRAKTION** Genom att koppla välbefinnandetjänster till traditioner och platsens eller regionens historia stärker du intresset hos kunderna. En hög grad av finskhet i tjänster och produkter förstärker attraktionen.



Bild: Asko Kuitinen

## 1. En äkta bastuupplevelse

---

Tillämpa produktkriterierna i The Finnish Sauna Society's "Quality Handbook" för bastutjänsterna. (Bastubyggnad, hygien, en multisensorisk bastuupplevelse).

- Planera din bastutjänst noggrant: skapa en atmosfär i bastun, berätta bastuns historia, erbjud inrättningar för att svalka av sig, osv.
- Välj material av hög kvalitet för bastubyggnaderna och försäkra dig om att bastubyggnaden är väl omhändertagen och ren och att dess omgivning är ren och säker.
- Använd dig av tydliga bastuinstruktioner (gärna bilder).
- Berätta även för kunden om kompletterande tjänster som exempelvis tvättningstjänster, behandlingar eller bastumat.

## 2. Behandlingar för välbefinnande

---

- Dra nytta av traditionella behandlingar i erbjudandet (finsk muskel- och ledbehandling, torvbehandlingar, koppning, osv.).
- Använd finska beståndsdelar och märken inom vårdprodukter där det är möjligt. Internationella kunder är speciellt intresserade av finska vårdprodukter.
- Erbjud behandlingar i en autentisk miljö. Inred med finska material och saker som är typiska för vår kultur.

## 3. Röra sig i naturen

---

- Erbjud kunden en lämplig miljö för träning och aktiviteter som stimulerar mentalt och fysiskt välbefinnande.
- Inkludera, där det är möjligt, aktiviteter som har tydlig koppling till Finland (stavgång, skidåkning, snöskovandring) och erbjud personlig guidning. OBS! Syftet med träningsprogrammet ska alltid vara välbefinnande, sällan själva aktiviteten.
- Erbjud kunden möjligheten att uppleva naturen med alla sinnen under träningen (ren natur och rent vatten som en del av att röra sig i naturen, ren luft, skogens positiva inverkan på välbefinnande, naturprodukter osv).
- Att röra sig i naturen betyder också att lyssna på sin egen kropp (undvik krävande idrottsprestationer).
- Skapa mervärde av naturaktiviteten med berättelser och genom att använda högkvalitativ, gärna finsk utrustning och teknologi.

## 4. Tystnad

---

- Erbjud kunden en miljö och en möjlighet att lyssna och vara tyst antingen ensam eller i grupp (fridfull miljö, retreat).
- Erbjud inte absolut tystnad men fånga kundens uppmärksamhet på saknaden av människoskapade ljud. Absolut tystnad kan till och med vara en skrämmande upplevelse.
- Tystnad är redan en del av ett existerande erbjudande (t.ex. ett tyst ögonblick på en skidutfärd, röra sig i naturen och njuta av skogens tystnad, tystnaden i en bastu, osv.).
- Digital detox; att slappna av och koppla bort vardagslivet utan telekommunikationsutrustning.



Bild: Harri Tarvainen



Bild: Emilia Höisko/Visit Finland

## 5. Stuga för välbefinnande

---

- Stugan är belägen på en tyst plats, gärna vid vattnet.
- Stugan har hög standard när det gäller utrustning och inredning (4-5 stjärnor).
- Varje sovrum helst egen dusch och toalett. Minimumkrav är en dusch och toalett per fyra personer.
- Stugan måste ha en bastu och instruktioner på hur bastun ska användas.
- Sängkläder och slutstädning ska ingå i stugans pris.
- Andra tjänster är tillgängliga i stugan på begäran, och det finns välbefinnandetjänster tillgängliga i nära anslutning.



## 6. Vatten som en del i välbefinnande

---

- Tänk på säkerheten i samband med utomhusbad (sommar/vinterförhållanden, god tillgänglighet till vatten, osv.) samt vid pooler eller spa-anläggningar.
- Vid bad i isvak ska du om möjligt kontrollera simmarens hälsa innan simturen och erbjuda rådgivning gällande vinterbad. Lämna inte simmaren ensam.
- Utrustningen som erbjuds av tjänstens leverantör ska nämnas i produktbeskrivningen.
- Utrustningen för vattensporter ska vara av hög kvalitet och instruktioner ska finnas tillgängliga för dess användning.
- Var extra noggrann med hygien och miljöhänsyn gällande badkar och bubbelpooler.

## 7. Behandlingar med det lilla extra

---

- Erbjud kunden möjligheten att uppleva en äkta, finsk behandlingsupplevelse i en ljus, välventilerad, fridfull, ren och säker plats. När det gäller val av behandlingar, inkludera åtminstone ett behandlingspaket som innehåller finska vårdprodukter eller behandlingsmetoder.
- Vid sidan av behandlingarna ska du främja finska produkter när helst det är möjligt (t.ex. bakgrundsmusik, vårdprodukter med varumärken, örter, traditionella behandlingar, textilier, catering).
- Använd endast skolad personal med goda språkkunskaper.



Bild: Emilia Holsko/Visit Finland

# 8. Konditionsträning och hälsa

---

- Erbjud kunden en högkvalitativ, lugn och njutbar miljö där träningen ska utföras. Inomhusutrymmen ska vara rena, väl belysta, luftkonditionerade och säkra. Ett bra utomhusutrymme ska vara inspirerande för personen som utför aktiviteten (sjöutsikt, skog, skärgård, fjäll), vilket gör aktiviteten till en unik upplevelse.
  - Förse kunden med lämplig utrustning om det behövs och försäkra dig om att utrustningen är i gott skick, av hög kvalitet och, om möjligt, tillverkad i Finland (stavar, skidor, konditionsutrustning, aktivitetsarmband, pulsmätare, osv.).
  - Försäkra dig om att konditionstester och träningar genomförs med personlig vägledning (personlig tränare, naturguide, osv.) och att instruktörerna ger handledning gällande hur man använder utrustningen på rätt sätt.
  - Använd instruktörer som är skolade för uppgiften och som har bra språkkunskaper.
- 

## Länkar

---

### HÅLLBARHET

[Tips för Hållbarhet och Kommunikation. Grunderna för hållbar turism, Visit Finland](#)

[Tips för hållbar kommunikation, Visit Finland](#)



## Recept på finskt välbefinnande:

*En handfull ren natur, en nypa finsk bastu, en matsked traditionella behandlingar, servera med mat från det vilda och krydda med lätta aktiviteter.*

[visitfinland.fi](https://www.visitfinland.fi)



Visit Finland