



APUKKA

RESORT





KAISA HEISKARI

- Marketing Director, Apukka Resort
- Aiemmin Visit Rovaniemi
- Lempiaiheita:
 - Inhouse-markkinoinnin merkitys matkailuyrityksessä
 - Onlinemyynti
 - Markkinoinnin tekeminen





- 1. APUKKA RESORT LYHYESTI**
- 2. ONNISTUMISET**
- 3. HAASTEET**

Saa kysyä & kommentoida läpi esityksen!

APUKKA RESORT



- Rovaniemellä, 18 km keskustasta ja 10 km Joulupukin Pajakylästä pohjoiseen.
- Perustettu 2017
- "Kaikki samassa pihassa" = RESORT
- 100% suomalainen omistus
- Avoinna syyskuu-huhtikuu, tavoitteena ympärivuotisuus
- Töissä ympärivuotisesti n. 25 hlöä, talvella 140 hlöä.



SUSTAINABLE
TRAVEL
FINLAND™

31.5.2023



VIERAAT

Kaudella 2022-2023:

- Vieraista 96% on kansainvälisiä, 118 eri maasta.
- 14 000 yöpyvää asiakasta ja 62 000 aktiviteettiasiakasta
- Suurimmat kansalaisuudet UK, USA, Saksa, Italia, Ranska, Tanska ja Australia. Nousevia markkinoita Singapore, Malesia, Intia ja Thaimaa.
- Pääasiassa vapaa-ajanmatkustajia
- Perheet, pariskunnat, ystäväporukat.



MAJOITUS

100 X LASI-IGLU

- Aurora Cabin 30 kpl
- Aurora Cabin Queen 12 kpl
- **Uusi!** Aurora Cabin King 22 kpl
- Kammi Glass Igloo Suite 33 kpl
- Komsio Glass Igloo Suite 3 kpl

5 X APUKKA LAKEVIEW SUITE

1 X VILLA APUKKA

29 X APUKKA ROVANIEMI CITY APARTMENTS



AKTIVITEETIT



- Täysimittainen aktiviteettitalo Resortin sisällä
- Kaikki suosikkiaktiviteetit syksyllä ja talvella.
- **Uusi kausi! Early winter**
- Omat reitit ja aktiviteettialueet
- Husky-, poro- ja hevosretket alihankintana, kaikki Apukan alueella.
- Resortin vieraille, muualla Rovaniemellä majoituville, pienille ryhmille.
- Saunat yksi suosituimmista!



RAVINTOLAT

RAVINTOLA AITTA

- Aamiainen
- Lounas
- Buffetillallinen
- A la carte

RAVINTOLA KOTA

- Pizzeria
- Tilausravintola
- Kokoustila

LOBBY BAR RIIHI



APUKAN DIGIYMPÄRISTÖ

- Mews (hotellijärjestelmä)
- Profitroom (majoitus, paketit, extrat)
- Fareharbor (aktiviteettien onlinemyynti ja **operointi**)
- Wordpress (nettisivut)
- Guestjoy (online hotellikansio, lisämyynti)
- Guestrevu (palautejärjestelmä)

Lisäksi markkinoinnin työkaluja kuten Mailchimp, Leadoo sekä myynnin työkaluja kuten Hubspot. Lisäksi talous- ja henkilöstöhallinnon työkalut, maksunvälittäjät jne.

→ **Järjestelmäviidakko(ko)?!**



ONNISTUMISEN AVAINSANAT

- Uskallus
- Digiorientoituminen yrityksen alusta saakka
- Kokeilu ja testaus
- Oman suoramyynnin asettaminen strategiseksi tavoitteeksi
- Inhouse-markkinointi
- Tuote kunnossa
- "Avoimet ovet" yhteistyölle



USKALLUS

- Visio kirkkaana alusta saakka
- Kasvun tavoite
- Iske kriisiin!
 - Koronasulun hyödyntäminen investointeihin ja uuden rakentamiseen
 - Osaajien palkkaaminen → vastuun jakaminen, tiimityö
- Digiorientoituminen
 - Uusi tapa tehdä
 - Etsitään ja kokeillaan parempia ratkaisuja



KOKEILU JA TESTAUS

- Ei ole täydellistä ratkaisua
- Tehdään, ei vain suunnitella ja pilotoida
- Mieluummin aikaisin testiin ja asiakkaille kuin liian varman päälle
- Nopeat korjaukset
- **Esimerkki: Pakettien avaaminen onlinemyyntiin lokakuu 2021**
 - Päivä 1: Paketti (raakileena) booking engineen
 - Päivä 2: Ensimmäinen pakettikauppa, lisää paketteja tarjolle
 - Päivä 3: Jo kolme pakettikauppaa
 - (Päivä n. 500: Noin 30% kokonaismyynnistä omasta onlinesta!)



MYyntISTRATEGIA

- Ei kaikkia munia yhteen koriin!
- Oman suoramyyntin asettaminen strategiseksi tavoitteeksi
 - Pidempi viipymä
 - Isompi keskiosto
 - Tyytyväisemmät vieraat
- OTA-kanavat
 - näkyvyys
 - tukemaan hiljaisempia aikoja ja täyttämään aukkoja
- Matkanjärjestäjät
 - Tärkeitä pitkäkestoisia kumppanuuksia
 - Hiljaisempien aikojen tukeminen
 - Uusien markkinoiden avaaminen
 - Ryhmät

**”TUOTETTA EI OLE
OLEMASSA, JOS SE EI
OLE OSTETTAVISSA
ONLINE!”**



MARKKINOINTI

- Ammattimainen ja säännöllinen orgaaninen some = OMA MEDIA
- Nettisivujen arvon ymmärtäminen → nettisivut = nettikauppa = €
- Kaikki mahdolliset toimet näkyvyyden eteen, mm.
 - Vaikuttajat
 - Mediavieraat
 - TV-tuotannot
- Osta, jos et ehdi tai osaa
- Ovet avoinna yhteistyölle ja nopea reagointi
- Myynnin ja markkinoinnin tiimityö



HAASTEET

- Matkailun digijärjestelmät → ei ole olemassa täydellistä ratkaisua
- Integraatioiden puute
- Kaikkien vaiheiden digitalisointi ei onnistu
 - manuaalista työtä on siedettävä → virheiden mahdollisuus kasvaa
- Tuotetiedon hallinta kymmenissä kanavissa, kieliversiot
- Nopäa konversio vs. automatisointi?
- Mittaamisen haasteet, datan vääristymät
- Globaali kohdeyleisö → miten löytyy meidän potentiaaliset vieraat?





KYSYMYKSIÄ, KOMMENTTEJA?

31.5.2023





APUKKA

RESORT

@APUKKARESORT #APUKKARESORT

WWW.APUKKARESORT.FI

Tutkijantie 28

FI-96900 Rovaniemi

Lapland, Finland



31.5.2023