

MENESTYVÄ MATKAKOHDE VALMENNUS

flowhouse

Matkailun asiantuntijatalo.

MENESTYVÄ MATKAKOHDE

Menestyvän matkakohteen pitää huolehtia niin kohteen suunnitelmallisesta johtamisesta, kestävästä kehityksestä kuin houkuttelevuudesta ja varattavuudestakin. Oma kokonaisuutensa on kohteen tehokas hallinta huomioiden kaikki sidosryhmät ja niille tuotettu arvo, läpinäkyvä tietoon pohjautuva päätöksenteko sekä muun muassa hanketyön koordinointi.

Kestävyys ja digitaalisuus ovat menestyksekkään matkakohteen ytimessä kautta linjan. Tarve kokonaisvaltaisemmalle ja strategisemmalle kehittämiselle korostaa entisestään tarvetta määrittellä roolit ja vastuualueet alueen eri toimijoiden kesken ja osoittaa selvemmin yksi taho, joka koordinoi tai johtaa yhteistyötä niin alueen sisällä kuin kansallisten kumppaneiden suuntaan

STRATEGINEN JOHTAJUUS

Matkakohteen johtaminen ja osaamisen kehittäminen

Tiedolla johdettu matkakohde

TEHOKAS TOTEUTUS

Houkutteleva matkakohde (brändin, markkinoinnin ja myynnin johtaminen)

Vastuullinen matkakohde

TEHOKAS HALLINTO

Vaikuttava ja läpinäkyvä alueorganisaatio

Lisäarvoa kumppanuuksien avulla



MENESTYVÄ MATKAKOHDE -POLKU

Menestyvä matkakohde ANALYYSI

Luo analyysin avulla käsitys mitä kaikkea menestyvä matkakohde sisältää.

Auttaa matkailun alueorganisaatiota hahmotamaan kokonaisvaltaisesti menestyvän matkakohde johtamisen edellyttämien tehtävien ja kyvykkyyksien nykytilan alueella.

Analyysin tuloksia voidaan hyödyntää matkakohde strategian luonnissa, vuosittaisessa toiminnansuunnittelussa tai matkakohde toimijoiden keskinäisestä työnjaosta sopimisessa.

Menestyvän matkakohde saa oman tulosaineiston sisältäen vertailun vastaajien keskiarvoon. Mahdollistaa vahvuuksien ja heikkouksien tunnistamisen ja toimenpiteiden suunnittelun. Usean vastaajan osalta voidaan arvioida myös organisaation sisäisten näkemysten yhteneväisyyttä.

Matkailun alueorganisaatio menestyvän matkakohde mahdollistajana VALMENNUKSET

STRATEGINEN JOHTAJUUS (1/2pv)

- Menestyvä matkakohde analyysin purku
- Menestyvä matkakohde – näkökulmia maailmalta matkailun alueorganisaation muuttuvasta roolista
- Strategian toimeenpano, miten johdamme verkoston toimintaa kohti tavoitteita?
- Matkakohde tiedolla johtaminen, yhteisestä tilannekuvasta oikeiden toimenpiteiden johtamiseen

TEHOKAS TOTEUTUS (1/2pv)

- Houkutteleva matkakohde (brändin, markkinoinnin ja myynnin johtaminen)
- Vastuullinen matkakohde

TEHOKAS HALLINTO (1/2pv)

- Matkailun alueorganisaation hallintomallin stressitesti ©
- Hallintomallit ABC

Valmennuspäivät on suunniteltu DMO:n operatiiviselle johdolle sekä sen strategiasta ja toiminnasta vastaaville tahoille.

Menestyvä matkakohde SPARRAUS

Asiantuntijamme auttavat DMO:ta valmennuksen pohjalta nousseiden alue/organisaatiokohtaisten haasteiden ratkaisussa.

Menestyvä matkakohde ASIAANTUNTIJAPALVELUT

Strategioiden fasilitointi

Toimiva strategia vaatii sekä ymmärrystä nykytilasta, että selkeää visiota tulevaisuuden toimintakentästä. Asiantuntijamme auttavat matkailun alueorganisaatioita löytämään punaisen langan ja luomaan askelmerkit strategisten tavoitteiden saavuttamiseksi.

DMO - toiminnan organisointi

Alueorganisaation hallinto- ja rahoitusmalli vaikuttaa siihen, miten se voi toimia ja mitä rahoituksen hankkimisessa on huomioitava. Hallintomallista riippuu se voiko alueorganisaatio toimia kaupallisesti tai kenelle ja millä ehdoin se voi myydä palveluita. Asiantuntijamme auttavat matkailun organisointimallin rakentamisessa.

MENESTYVÄ MATKAKOHDE - STRATEGINEN JOHTAJUUS (½PV)

Varmista alueorganisaatiosi ja matkakohteesi kilpailukyky oikeilla valinnoilla ja tiedolla johtaen!

Menestyvillä matkakohteilla on strategia, joka ohjaa sekä sisällöllään että toiminnallisuudellaan matkakohdetta kohti yhteisiä tavoitteita. Menestyvä matkakohde -valmennuskokonaisuuden ensimmäisessä osassa tarkastelemme matkakohteen strategian toimenpanoa ja alueorganisaation roolia sen johtamisessa.

Missä olemme nyt? Mikä selittää menestyksemme tähän asti? Keskittymmekö strategisten tavoitteiden saavuttamisen kannalta oikeisiin asioihin? Mihin toimintaympäristön muutoksiin meidän tulee reagoida ollaksemme kilpailukykyisiä? Miten toteutamme valitut muutokset? Miten mittaamme ja johdamme toteutusta?

- Menestyvä matkakohde analyysin purku
- Menestyvä matkakohde –näkökulmia maailmalta matkailun alueorganisaation muuttuvasta roolista
- Strategian toimeenpano, miten johdamme verkoston toimintaa kohti tavoitteita?
- Matkakohteen tiedolla johtaminen, yhteisestä tilannekuvasta oikeiden toimenpiteiden johtamiseen

Valmennuksen jälkeen työkaluja matkakohteen kilpailukykyä kehittävien valintojen strategisiin johtamiseen.

Valmennuspäivät on suunniteltu DMO:n operatiiviselle johdolle sekä sen strategiasta ja toiminnasta vastaaville tahoille.

MENESTYVÄ MATKAKOHDE - VETOVOIMAINEN MATKAKOHDE (1/2PV)

Varmista alueorganisaatiosi tuloksellinen ja tehokas toiminta!

Tässä Menestyvä Matkakohde -valmennuskokonaisuuden toisessa osassa pureudutaan alueorganisaation johtamisen kysymyksiin.

Mikä on alueorganisaatiosi tärkein tehtävä?

Entä suorituskyymittarit (KPI)?

Entä millainen on alueorganisaation markkinoinnillinen tai myynnillinen tehtävä suhteessa alueen yrityksiin?

Valmennuksen aikana täsmennetään alueorganisaation tehtävä alueella sekä keskustellaan tavoista mitata ja seurata työn tuloksia sekä kommunikoida niistä hyödynsaajille. Valmennuksen kärkenä on kuitenkin alueen markkinoinnin ja myynnin orgnisointi ja toteutus. Saat vastuksia siihen, millaiseen markkinointiin kannattaa satsata ja minkä verran ja miten huolehtia siitä, että työnjako alueorganisaation ja yritysten välillä on mahdollisimman tehokasta. Keskustelemme myös erilaisista myynnin ratkaisuista.

Valmennus perustuu Menestyvä matkakohde -analyysiin, jonka ansiosta voimme pureutua juuri sinulle tärkeisiin asioihin.

Valmennuksen jälkeen sinulla on työkalut johtaa ja toteuttaa alueorganisaation työtä entistä tehokkaammin.

Valmennuspäivät on suunniteltu DMO:n operatiiviselle johdolle sekä sen strategiasta ja toiminnasta vastaaville tahoille.

MENESTYVÄ MATKAKOHDE - SUJUVA HALLINTO (½PV)

Varmista alueorganisaatiosi saumaton ja tehokas hallinto!

Tässä Menestyvä Matkakohde -valmennuskokonaisuuden kolmannessa osassa pureudutaan alueorganisaation hallinnon kysymyksiin.

Tiesitkö, että organisaatiosi hallintoalli vaikuttaa siihen, miten toimintaa on mahdollista rahoittaa?

Entä tiesitkö millaisia eri rahoitusmalleja on olemassa?

Entä onko kunnilta tai kaupungeilta saamasi rahoitus luonteeltaan ostopalvelua vai avustusta?

Valmennuksen aikana käydään läpi alueorganisaation erilaiset hallintomallit sekä niiden toiminnalle asettamat reunaehdot. Valmennuksen aikana teet alueorganisaatiosi hallintomallin stressitestin, jonka avulla voimme keskittyä juuri sinulle tärkeisiin rahoituksen ja hallinnon kysymyksiin. Valmennuksen aikana keskustellaan myös tavoista sitouttaa tarpeelliset kumppanit alueorganisaation työhön.

Valmennuksen jälkeen sinulla on hyvä käsitys organisaatiosi hallintoon ja rahoitukseen mahdollisesti liittyvistä riskeistä ja kyky minimoida niitä.

Valmennuspäivät on suunniteltu DMO:n operatiiviselle johdolle sekä sen strategiasta ja toiminnasta vastaaville tahoille.

flowhouse

**VISIT FINLAND AKATEMIAVALMENTAJAT
KÄYTÖSSÄSI**



SANNA TARSSANEN

Sanna Tarssanen on FlowHousen toimitusjohtaja ja aluemarkkinoinnin sekä matkailun kehittämisen asiantuntija. Sannan erityisosaamista ovat kansainvälinen matkailumarkkinointi, alueen brändäys, matkailun tuotekehitys ja alueellisen matkailumarkkinoinnin johtamisen ja organisoitumisen kysymykset.

Sanna tietää, kuinka alueesta tehdään Above Ordinary, kuinka rahoituksen ja yhteistyön haasteet ratkaistaan ja kuinka projekteja johdetaan menestyksekkäästi.

Sanna on julkaissut myös elämysten tuotteistamista helpottavan Elämyskolmiomallin. Malli on laajasti käytössä matkailun toimialalla ja oppilaitoksissa.

Sanna on pidetty puhuja ja fasilitaattori, joka taitaa myös hankemaailman lainalaisuudet.

sanna.tarssanen@flowhouse.fi

050 362 2511



MIIKKA RAULO

Miikka toimii FlowHousen matkailustrategina ja tiedolla johtamisen asiantuntijana. Miikka intohimona on matkakohteiden strateginen kehittäminen ja hän auttanut yli 30 matkailualueen ja 100 yrityksen menestyksen rakentamisessa. Miikka tietää kuinka luodaan yhteistä ymmärrystä matkakohteen kilpailukykyä selittävistä tekijöistä ja tulevaisuuden kilpailukentästä sekä miten tehdään valintoja kestävän kasvun mahdollistamiseksi. Hän syttyy valitun muutospolun toteutuksen, systematiikan ja johtamiskäytäntöjen kehittämisestä.

Miikka on työskennellyt laajasti matkailupalveluiden konseptoinnin, tiedolla johtamisen sekä digitaalisen liiketoiminnan ja markkinoinnin parissa.

Kokenut ja koulutettu live- ja virtuaalifasilitoinnin sekä palvelumuotoilun osaaja.

miikka.raulo@flowhouse.fi

040 731 0022

<https://www.linkedin.com/in/miikkaraulo/>

TOTEUTUSTIIMI



KRISTIAN SIEVERS

Kristian Sievers on elämysmuotoilun, asiakaspolun kehittämisen ja fasilitoinnin asiantuntija, joka toimii Flowhousen Oy:n omistajana ja asiantuntijana. Hän kehittää aktiivisesti matkailualaa tiedolla johtamisen keinoin. Hän on mukana kansainvälisissä ja kansallisissa projekteissa, joissa korostuu erityisesti tiedolla johtaminen matkailukohteissa ja sidosryhmissä.

Kristianin osaamisessa yhdistyy monipuolinen kokemus sidosryhmäyhteistyöstä ja elämysmuotoilusta ja matkailutoimialan verkostorakenteesta.

Kristian on auttanut lukuisia matkailuyrityksiä parantamaan liiketoimintaansa asiakaslähtöisten palveluiden avulla.

kristian.sievers@flowhouse.fi

041 311 8113