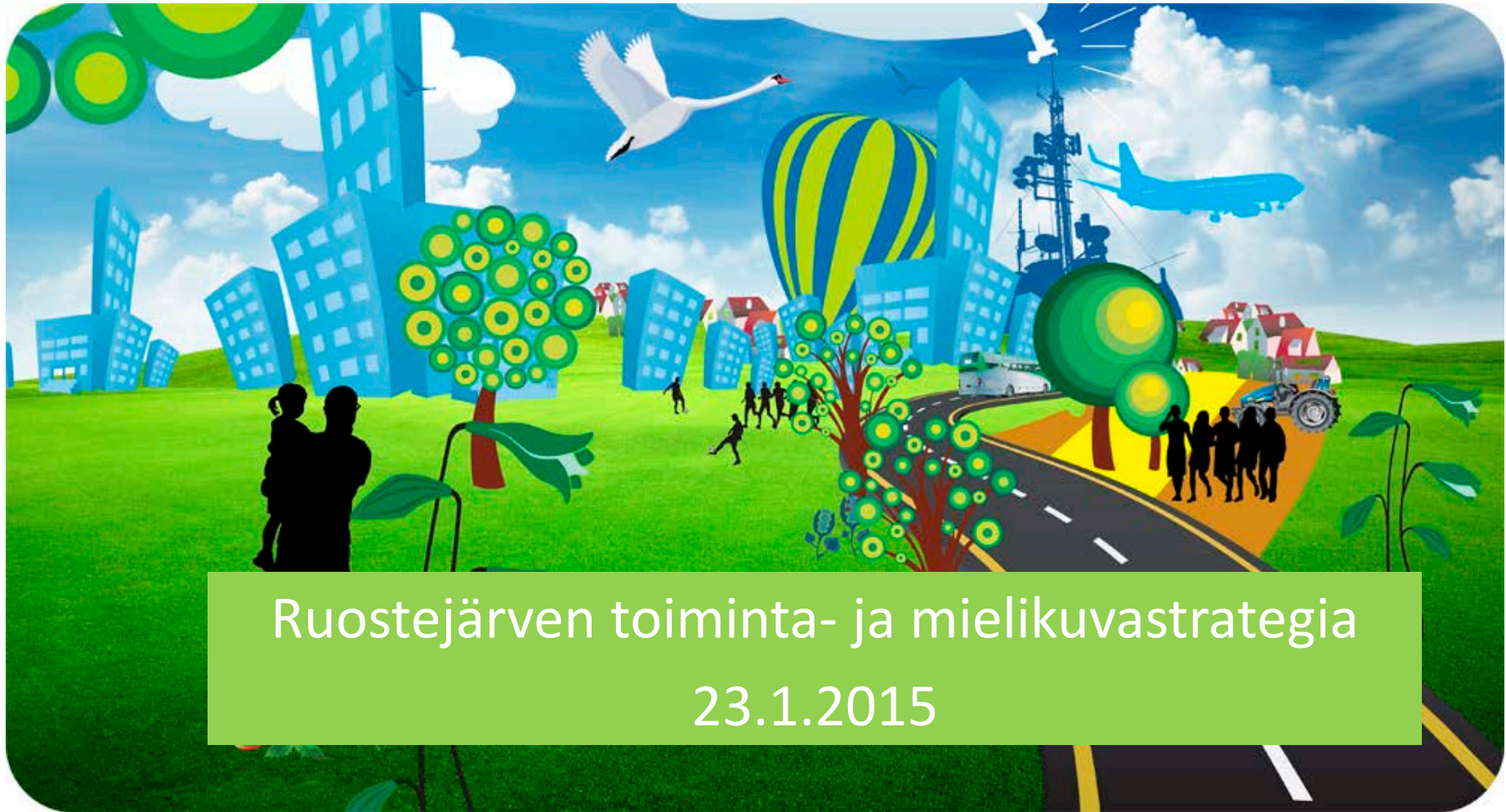


Järkivihreä

Forssan seutu



Ruostejärven toiminta- ja mielikuvastrategia

23.1.2015



Sisällysluettelo.

- Projektikuvaus
- Toimintaympäristö
- Strateginen viitekehys
- Strateginen kehittäminen



Tehtävä ja tavoite.

Yhdessä Ruostejärven alueen avainhenkilöiden kanssa määrittelemme alueen toiminta- ja mielikuvastrategia seuraavalle strategiakaudelle. Työ toteutetaan välillä 1.12.2014 – 15.1.2015. Määriteltävät asiakokonaisuudet ovat seuraavat:

- **Kilpailuympäristön muutokset strategiakauden aikana**
- **Keskeiset strategiset tavoitteet kauden aikana**
- **Visio, missio ja positio strategiakauden aikana**
- **Strategiset valinnat**
- **Yhteistoimintamalli**



Kehitysprosessi.



Projektin toimitus.

Toimintaympäristö

- Mitkä trendit vaikuttavat toimintaympäristömme kehittymiseen strategiakauden aikana?
- Miten nämä vaikuttavat kysyntään, asiakaskäyttäytymiseen ja liiketoimintaamme?
- Mitkä ovat mielestäsi toimialan menestystekijät strategiakauden aikana?
- Mitä toimintamahdollisuuksia muutokset tuovat meille strategiakauden aikana?
- Miten kilpailu muuttuu strategiakauden aikana?

Strateginen viitekehys

- Strategiset ja operatiiviset tavoitteet
- Visio, missio ja tavoitemielikuva sekä strategiset valinnat

Toimintamalli

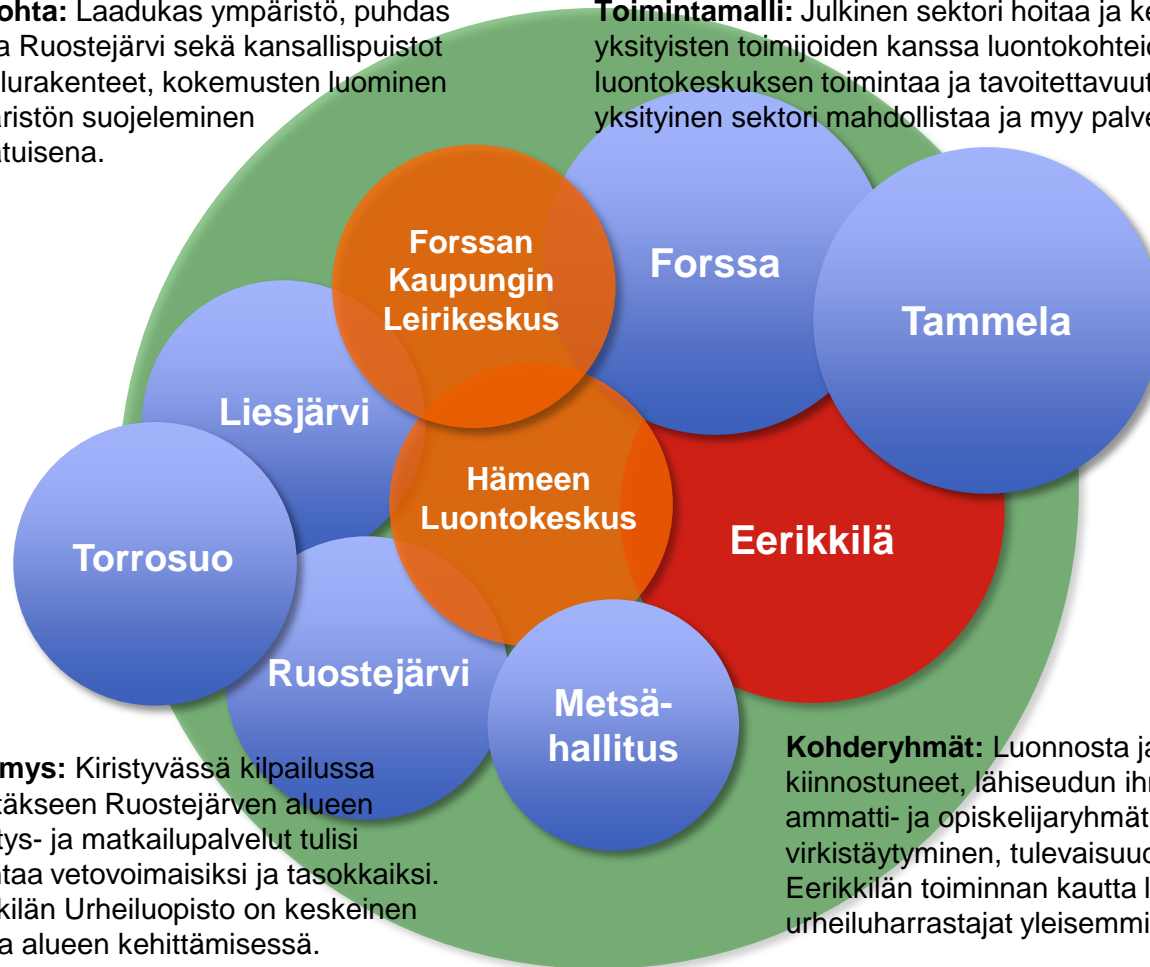
- Kehittämisen painopistealueet
- Osaamisen painopistealueet
- Keskeiset strategiset hankkeet
- Yhteistoimintaperiaatteet
- Avainkohderyhmät



Toimintaympäristö.

Lähtökohta: Laadukas ympäristö, puhdas luonto ja Ruostejärvi sekä kansallispuistot ja palvelurakenteet, kokemusten luominen ja ympäristön suojeleminen ainutlaatuisena.

Toimintamalli: Julkinen sektori hoitaa ja kehittää yksityisten toimijoiden kanssa luontokohteiden ja luontokeskuksen toimintaa ja tavoitettavuutta, yksityinen sektori mahdollistaa ja myy palveluja.



Näkemyks: Kiristyvässä kilpailussa pärjätäkseen Ruostejärven alueen virkistys- ja matkailupalvelut tulisi rakentaa vetovoimaisiksi ja tasokkaiksi. Eerikkilän Urheiluopisto on keskeinen toimija alueen kehittämisessä.

Kohderyhmät: Luonnosta ja liikunnasta kiinnostuneet, lähiseudun ihmiset, koulu-, ammatti- ja opiskelijaryhmät, työpaikka-virkistäytyminen, tulevaisuudessa myös Eerikkilän toiminnan kautta liikunta- ja urheiluharrastajat yleisemminkin.



Toimintaympäristö

- Mitkä trendit vaikuttavat toimintaympäristömme kehittymiseen strategiakauden aikana?
- Miten nämä vaikuttavat kysyntään, asiakaskäyttäytymiseen ja liiketoimintaamme?
- Mitkä ovat mielestäsi toimialan menestystekijät strategiakauden aikana?
- Mitä toimintamahdollisuuksia muutokset tuovat meille strategiakauden aikana?
- Miten kilpailu muuttuu strategiakauden aikana?



Toimintaan vaikuttavat tärkeimmät trendit.

Luonnossa liikkuminen

- Luonnon ja hyvinvoinnin arvostaminen, luontomatkailu ja liikkuminen luonnossa kasvavat.
- Luontomatkailun ja -kokemusten ja tuotteistettujen palveluiden tarve kasvaa.

Liikunnan tarve ja kysyntä

- Urheilun ja liikunnan asema muuttuu digitalisoituvassa yhteiskunnassa. Ihmisten halu kehittyä kokonaisvaltaisesti kasvaa samalla, kun kiire lisääntyy.
- Oman suorituskyvyn kehittäminen lisääntyy ja yhdistyy laadukkaaseen vapaa-ajan viettoon.

Hyvinvoinnin vaaliminen

- Terveys-, hyvinvointi- ja ympäristötietoisuus yhteiskunnassa kasvaa. Vapaa-aika polarisoituu.
- Kansalaisten terveyden ja hyvinvoinnin tietoisuus ja vaaliminen lisääntyy ja tämä edellyttää yhä ammattimaisempia, systemaattisempia ja monipuolisempia palveluita.
- Huippu-osaamiseen ja –olosuhteisiin sekä digitaalipalveluihin liittyvä kysyntä kasvaa.

Public-private yhteistyö

- Julkisen sektorin taloudelliset haasteet heijastuvat yleisesti rahoitukseen ja kehittämiseen, tämä johtaa julkisen ja yksityisen sektorin yhteistyön lisääntymiseen.
- Tuotteistettujen palveluiden kysynnän kasvu lisää yhteistyötä entisestään.



Asiakaskäyttäytymisen muutos.

Ihmiset nauttivat yhä enemmän luonnosta

- Luonnosta ja hiljaisuudesta nauttiminen hyvissä ja korkeatasoisissa olosuhteissa lisääntyy.

Matkustaminen tehdään ”tee se itse –periaatteella”

- Uuden teknologian ja digitaalisuuden hyödyntäminen helpottaa ihmisten liikkumista ja nauttimista alueen ainutlaatuisesta luonnosta ja kansallispuistoalueesta.

Liikunta on yhä enemmän tavoitteellista ja ohjattua

- Hyvien puitteiden ja valmiiksi tuotettujen palveluiden tarve kasvaa, vain pieni osa matkailu- ja virkistyspotentiaalista on omatoimiseen erämatkailuun perustuvaa. Muiden tasokkaiden palveluiden on oltava osa kokonaisuutta - ruokailu ja majoittuminen.
- Erilaisten teemojen ja tapahtumien hyödyntäminen ja luominen ympärivuotisesti käyttämällä hyväksi vuodenaikoja ja ympäristön tarjoamia mahdollisuuksia.

Palvelukuluttamisen tulee olla helppoa

- Asiakkaat haluavat ostaa palveluja yhdeltä ”luukulta” helposti ja vaivattomasti.
- Uusavuttomuus, helppouden arvostaminen ja digitalisoituminen muuttavat asiakasodotuksia, palveluvaatimuksia ja palveluostamista.
- (avuttomuus, helppous, paketit, keskittäminen).



Toimialan menestystekijät.

Ainutlaatuinen ympäristö – luonto, kokemukset ja Eerikkilä

- Ainutlaatuinen laadukas ympäristö, puhdas luonto, Ruostejärvi, kansallispuistot ja Eerikkilä sekä alueen eri toimijoiden palvelutarjonta. Kokemusten luominen ja uuden oppiminen tavalla, joka kunnioittaa alueen ainutlaatuista ympäristöä.
- Alueen ja ympäristön historiallisesti tärkeät ja harvinaiset paikat, jotka kiinnostavat erilaisia kohderyhmiä ja heidän intressejään.

Asiakaslähtöiset palvelukonseptit

- Tasokkaat, toimivat ja kiinnostavat asiakaskeskeiset palvelukokonaisuudet, kohdistetut liikkumisen, vapaa-ajan tai ihmisten osaamisen kehittämiseen liittyvät palvelut.
- Teemat, ohjelmat, tapahtumat ja aktiviteetit ei kohderyhmille.

Digitaalisuuden hallinta

- Tarvittavien sähköisten rakenteiden ja palvelujen kehittäminen.
- Verkkoviestinnän ja vuorovaikutuksen hallinta.

Alueellinen yhteistyö

- Strategian mukaisten hankkeiden ja suunnitelmien valmistelu ja toteutus.
- Jatkuva palvelukehittäminen, yhteistyö ja yhteismarkkinointi.



Toimintamahdollisuudet ja edellytykset.

Mahdollisuudet

- Ruostejärven luontomatkailu itse luonnossa liikkumisen osalta mahdollistaa jonkin verran matkailupalvelujen tuottamista, mutta oheispalvelut lienevät elinkeinotoiminnan kannalta olennaisimmat kehityskohteet (majoittuminen, muut liikunta- ja kulttuuripalvelut). Liikunta on Ruostejärven alueella luonnollista ja perinteistä, keskeinen sijainti sallii eri pituiset vierailut.
- Yleisrakenteita ja retkeilyreitistöjä tulisi suunnitella kuntien ja maanomistajien kanssa yhdessä osana alueen kehittämistä, jotta luontoa voidaan hyödyntää paremmin ja turvallisemmin.
- Reitistön ja retkeilyn peruspuitteita tulisi kehittää vastaamaan tulevaisuuden vaatimuksia.
- Forssan kaupungin leirikeskukseen kehittämistä tulisi harkita, Eerikkilä voisi hallinnoida ja hyödyntää sitä muina aikoina omiin tarpeisiinsa eräoppaiden majoitus- ja koulutustiloina.
- Luontoliikunta ja retkeily, tavoitteellinen ja ohjattu liikunta sekä teemat, ohjelmat ja tapahtumat.
- Luonnon-, ulkoilun- ja ohjattujen liikuntapalvelujen ja tapahtumien kehittäminen yhdessä Eerikkilän kanssa lähialueiden ihmisille, Eerikkilän asiakkaille ja muille valituille kohderyhmille.



Toimintamahdollisuudet ja edellytykset.

Toimintaedellytykset

- Silta Eerikkilän ja luontokeskuksen välille – helpottaa kulkemista ja koko Ruostejärven alueen kokemista sekä mahdollistaa uuden leirikeskukseen syntymisen.
- Maanvaihto - Forssa luovuttaa Ruostejärven leirikeskukseen alueen virkistysyhdistykselle ja tätä vastaan Forssa saa Eerikkilän vierestä vastaavan alueen, jonka se voi vuokrata Eerikkilälle.
- Ruostejärven alueen mahdollisuuksien sisällyttäminen Eerikkilän Urheiluopiston toimintaan ja sen kohderyhmien haltuunotto sopimuksen mukaan.
- Lähialueiden ja nykyisten tapahtumien kohderyhmien kiinnostus alueen toimintaa kohtaan.
- Alueen tunnettuuden rakentaminen avainkohderyhmille.
- Vierailijoiden määrän kasvu strategiakauden aikana.

- Yhteinen tavoitetila – strategian jalkauttaminen ja vision mukainen yhteistoiminta.
- Palvelukehittäminen, -yhteistyö ja -tuotanto – keskeiset toimijat, suunnitelma ja työnjako.
- Yhteiset kehitys-, hallinta- ja palvelutuotantoperiaatteet.



Kilpailutilanne.

- Kilpailuympäristöksi voidaan lukea yleisesti kaikki luonto-, liikunta-, matkailu- ja hyvinvointipalvelujen tuottaminen Etelä-Suomen alueella. Eerikkilän palvelujen kautta alueen kilpailuetu terävöityy ja luo paremmat edellytykset erottautua.
- Laajassa mittakaavassa ja asiakkaiden näkökulmasta lähes vastaavia palveluja tuotetaan laajasti eri puolella Suomea. Kilpailuun verrattuna alueen etuna ovat laajat luontoalueet sekä keskeinen ja läheinen sijainti suhteessa suomalaisiin ja kansainvälisiin pääkohderyhmiin.
- Kilpailutilanne ei tulevaisuudessa tule merkittävästi muuttumaan, menestyminen edellyttää asiakaskäyttäytymiseen vastaamista ja tunnettuuden rakentamista. Eerikkilän kanssa rakentuu ainutlaatuinen kilpailuetu.
- Kiristyvässä kilpailussa pärjätäkseen Ruostejärven alueen virkistys- ja matkailupalvelut tulisi rakentaa vetovoimaisiksi ja tasokkaiksi. Alueen iso toimija, Eerikkilän urheilupuisto on keskeinen alueen kehittämisessä.
- Ruostejärven ympärillä olevilla toimijoilla on ainoastaan annettavaa toisilleen, ei kilpailtavaa. Verkostolla saadaan monimuotoisuutta ja hyviä synergiaetuja.



Strateginen viitekehys

- Strategiset ja operatiiviset tavoitteet
- Visio, missio ja tavoitemielikuva
- Strategiset valinnat



Strategiset tavoitteet.

1. Kasvattaa alueen kävijämääriä

- Alueen tunnettuuden rakentaminen liikkuvien ihmisten ”kehtona”.
- Tarjota luonnosta kiinnostuneille selkeä, erottuva ja toimiva palvelukokonaisuus.
- Rakentaa ohjelmia, palveluja ja perinteitä, joilla on kasvupotentiaalia pitkällä aikavälillä.

2. Luoda ihmisille kokonaisvaltainen palvelukokonaisuus

- Toteuttaa tarvittavat ympäristö-, olosuhde- ja palvelukehityshankkeet.
- Mahdollistaa henkilökohtainen palveluräätälöinti modulaarisesta tarjoamasta.
- Markkinoida yhdessä eri kohderyhmiä kiinnostavia palvelukokonaisuuksia.

3. Lisätä alueen ja toimijoiden elinvoimaa

- Luoda yhteistoiminnan kasvua rakentavia toimintamalleja.
- Toteuttaa rakennemuutoksia, jotka tukevat yhteistä palvelukokonaisuutta.
- Parantaa alueen toimijoiden kilpailukykyä, liiketoimintaedellytyksiä ja elinvoimaa.



Operatiiviset tavoitteet.

1. Alue- ja olosuhdeperäiset muutokset

- Suunnitella, valmistella ja toteuttaa alueelliset rakennemuutokset.
- Kehittää nykyisiä palvelurakenteita, olosuhteita ja ulkoiluun liittyviä palveluita.
- Luoda edellytyksiä uuden palvelutoiminnan ja uusien tuottajien syntymiseksi.

2. Tunnettuuden ja palvelukapasiteetin rakentaminen

- Rakentaa haluttua mielikuvaa strategisten kohderyhmien keskuudessa.
- Varmistaa palvelukokonaisuuksien ja olosuhteiden toimintavarmuus ja laatu.
- Markkinoida yhdessä ja erikseen eri kohderyhmiä kiinnostavia palvelukokonaisuuksia.

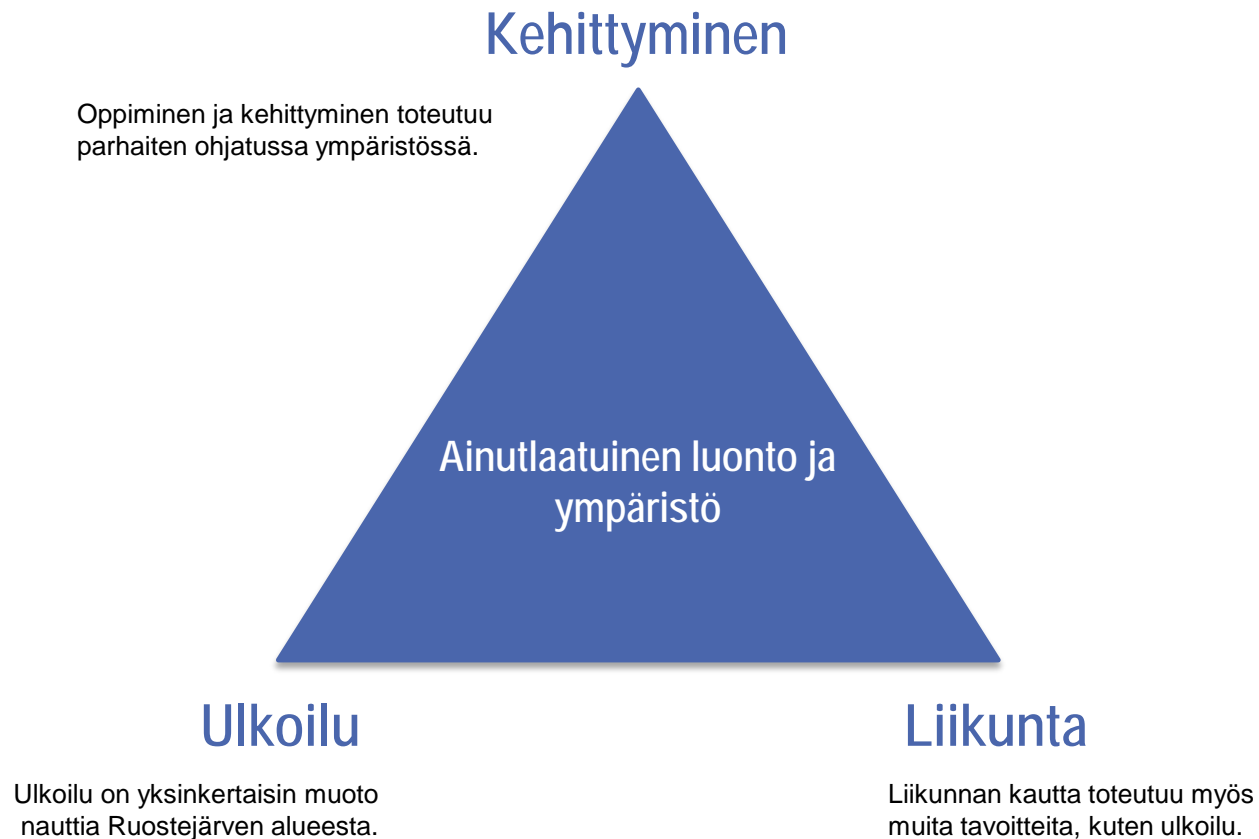
3. Alueellinen yhteistyö

- Sopia yhteistoiminnan periaatteista, tavoitteista ja rutiineista strategian mukaisesti.
- Määritellä ja toteuttaa asiakaskeskeistä yhteistyömallia alueen toimijoiden kesken.
- Toteuttaa strategiassa määritellyt kriittiset kehityshankkeet.





Vision kulmakivet.





Visio.

Visiolla on ulkoiluun, liikuntaan, matkailuun ja alueen ympäristön sekä liikuntapalveluiden hyödyntämiseen liittyvä viitekehys. Strateginen erottuminen muodostuu kyvystä yhdistää edellä mainitut resurssit, vahvuudet ja osaamiset asiakaskeskeiseksi palvelukonseptiksi alueen toimijoiden keskuudessa.

Ruostejärven alueen visio:

**”Paras ympäristö ulkoilla, liikkua ja kehittyä
luonnon keskellä”.**





Missio.

Tehtävämme on inspiroida ihmisiä nauttimaan luonnosta, liikkumaan alueella luontoa kunnioittaen sekä hyödyntämään alueen toimijoiden palveluita. Tehtävämme toteutuu, kun teemme oikeita päätöksiä yhdessä ja töitä sen eteen, että eri kohderyhmillä on helppo lähestyä meitä ja käyttää palvelujamme.

Ruostejärven alueen missio:

**”Inspiroida ihmisiä liikkumaan
luonnon keskellä”.**



Positio tai tavoitemielikuva.

Positio rakentuu ainutlaatuisesta ja hienosta luonnosta ja alueista, jotka palvelevat ulkoilusta ja liikunnasta kiinnostuneita ihmisiä sekä kohderyhmäkohtaisista palveluista, jotka koostuvat alueen toimijoiden palveluvalikoimasta.

Ruostejärven alueen asemointi:

”Ympäristö, jossa ihminen nauttii, liikkuu ja kehittyy”.

”Ympäristö, jossa mieli lepää ja keho kuntoutuu”.

”Paikka, jossa mieli lepää ja kunto kohenee”.

”Reittejä ja polkuja kaiken ikäisille”.

”Reittejä ja polkuja koko kansalle”.

”Luonto, liike ja uusiutuminen”.

”Ihmiselle paras paikka”.



Asemoinnin perusteita

Ainutlaatuinen luonto ja sijainti

- Ruostejärven, Torronsuon ja Liesjärven kansallispuistot ja Eerikkilän Urheilupuiston alueet, kehittämällä toimintoja yhdessä mahdollistetaan tasokkaita virkistysmahdollisuuksia.
- Hämeen hienoin hiekkaranta, puhtain vesi, alueet jotka ovat kahden kansallispuiston kainalossa, monipuolinen maasto sekä luontoon ja liikkumiseen liittyvät palvelut.
- Läheinen sijainti, lähellä kaikkea, kansallispuistot läheisyydessä, jalkapallon pyhättö.
- Virkistyskäyttöön ihanteellisessa tilassa säilynyt alue, jonka tasapainoa tulee kunnioittaa.

Monipuolinen ympäristö liikkumiseen

- Ympärivuotinen harrastaminen ja matkailu, Ruostejärvi, Liesjärvi, Torronsuo ja Eerikkilä.
- Lähiympäristön lisäksi Saaren kansapuistoa ja muut luontoyhteydet kokonaisuutena

Ammattimainen liikunnallinen osaaminen

- Eerikkilä on poikkeuksellinen toimija Suomessa, tarjoaa monenlaisia liikuntapalveluja.

Modulaarinen palvelukokonaisuus lähellä taajamia

- Asiakaskeskeisesti tuotteistettuja luonto-, liikunta, oppimis- ja matkailupalveluja.
- Keskeinen sijainti Suomen 3 suurimman taajaman läheisyydessä.



Positio ja asiakaslupaus

”Reittejä ja polkuja kaiken ikäisille”.

Kun kaipaat ulos ja liikkeelle, niin Ruostejärven ainutlaatuinen luonto virkistää, puhdistaa ja inspiroi sinun mieltäsi. Kokemukset, elämykset ja ympäristön hiljaisuus johtavat sinua kohti mielenrauhaa keskellä Suomen hienointa luontoa.

Riippumatta mistä tulet ja minne olet menossa, luonnossa liikkuminen on aina matka joka vie sinua kohti parempaa henkistä ja fyysistä hyvinvointia.

Alueen toimijoiden palvelut varmistavat, että mieli lepää ja kunto kohenee, kun nautit Etelä-Suomen hienoimmista puitteista, juuri sinulle tehdyistä ohjelmista ja laadukkaasta palvelusta lähellä sinua, mutta riittävän kaukana arjesta.

Valitset minkä reitin tahansa, kuljet aina omia polkujasi.



Asiakaslupauksen käyttö.

RUOSTEJÄRVI

Reittejä ja polkuja kaiken ikäisille.



Strategiset valinnat – fokusalueet, joilla saavutetaan visio



Päävalinnat

- 1. Aktiivisten ihmisten inspiointi** - liikkuvien ja ulkoilevien ihmisten aktivointi ja inspiointi käyttämään alueen luonnonvaroja, osaamista ja palveluja.
- 2. Palvelukonseptit** - asiakkaiden odotuksia, alueen toimijoiden osaamista ja resursseja vastaavat puitteet, teemat, ohjelmat ja palvelukokonaisuudet.
- 3. Ympäristö ja rakenteet** - alueen luonnon säilyminen, ulkoilualueiden puitteiden sekä toimijoiden olosuhteiden ja palveluiden kehittäminen.
- 4. Sähköinen ympäristö** - yhteistoiminnan ja asiakasvuorovaikutuksen rakenteiden, sovellusten, palveluiden kehittäminen.
- 5. Alueellinen yhteistyö** - yhteinen tahtotila, strategia ja tavoitteet sekä yhteisten toimintaperiaatteiden ja -tapojen soveltaminen.



Strateginen kehittäminen - ehdotukset

- Kehittämisen painopistealueet
- Osaamisen painopistealueet
- Keskeiset strategiset hankkeet
- Yhteistoimintaperiaatteet
- Avainkohderyhmät



Strateginen kehittäminen

Maaomistukset ja rakenteet

Julkisen sektorin toimijat hoitavat ja kehittävät yksityisten toimijoiden kanssa luontokohteiden ja luontokeskuksen toimintaa ja tavoitettavuutta, yksityinen sektori mahdollistaa ja myy palveluja erikseen ja yhdessä. Maanvaihto ja sillan rakentaminen ovat tärkeimmät strategiset hankkeet.

Olosuhteet ja palvelut

Luontokeskus tekee edelleen tapahtumia, opastuksia ja retkineuvontaa yhteistyössä alueen yritysten ja järjestöjen kanssa. Alueen yleisten olosuhteiden kehittäminen toteutuu kuten yllä on mainittu, muista kriittisistä hankkeista sovitaan erikseen. Eerikkilä ja muut yksityiset toimijat tuottavat ensisijaisesti omia palveluitaan, alueellisen yhteistyön kautta luodaan laadukkaita tapahtumia, jotka toimivat ydinasiakasryhmien aktivointikanavina.

Markkinointiperusteet

Toiminta- ja mielikuvastrategia luo pohjan yhteisen tunnettuuden ja palvelukokonaisuuden määrittelylle ja markkinointiin. Alueyhteistyö johtoryhmä johtaa palvelukehittämistä.

Markkinointiviestintä ja asiakasvuorovaikutus keskitetään nykyiseen verkkosivustoon tai luodaan uusi sivusto palvelemaan yhteismarkkinointia. Muusta viestinnästä sovitaan erikseen.

Yhteistoiminta ja käytännön kehittäminen

Muodostetaan alueen yhteistoimintaa ja palveluja kehittävä työryhmä.



Keskeiset hankkeet

Maanvaihto

Forssa luovuttaa Ruostejärven leirikeskukseen alueen Virkistysyhdistykselle ja tätä aluetta vastaan se saa Eerikkilän vierestä vastaavan alueen, joka voidaan vuokrata Eerikkilän Urheiluopistolle.

Ruostejärven virkistysalue käsittää kuntien omistuksessa olevan 60 hehtaarin upean harjualueen, jolla on 2,3 km hiekkapohjaista luonnonrantaa. Alueella on myös upea avohiekkaranta. Hämeen luontokeskus, läheisten kansallispuistojen opastuskeskus, tarjoaa monipuolisia palveluja sekä luontoinformaation Torronsuosta. Alueella on ulkoilu- ja lähiluontoreittejä. Muurahaispolku ja Kurjenpolku sekä Hämeen Ilvesreitien reittiyhteydet Torronsuon ja Liesjärven kansallispuistoihin, Saaren kansanpuistoon ja naapurissa olevaan Eerikkilän urheiluopistoon sekä Lopen Räyskälään. Uimaranta sekä hirsilaavu ja nuotiokehä palvelevat kävijöitä. Alueen omistajat ovat Forssan, Humppila, Jokioinen, Loppi, Tammela ja Ypäjä. Lähde: www.hameenvirkistysalueyhdistys.fi

Silta

Sillan rakentaminen mahdollistaa yhteyden Luontokeskuksen ja Eerikkilän välille. Siltayhteys kasvattaa vierailijamääriä ja kaunista luontoaluetta pystytään käyttämään paremmin ja helpommin virkistysalueena.



Osaamis- ja olosuhdeperäinen kehittäminen

Luontoperäisten olosuhteiden kehittäminen

- Toimivat reitit ja oheispalvelut virkistykselle, tasokkaiden majoituspalveluiden ja muiden aktiviteettien tarjoaminen kaikkien alueen toimijoiden puolesta.

Liikunnallisten palveluiden kehittäminen ja toteutus

- Asiakas- ja kohderyhmäkohtaiset palvelukokonaisuudet, modulaarinen tarjoama.

Asiakaspalvelu, markkinointi ja viestintä

- Keskitetty palvelukanava ja vuorovaikutus perustuen yhteiseen palvelukokonaisuuteen.

Ohjelma-, teema- ja tapahtumatuotanto

- Sovittu määrä toimenpiteitä yhteishankkeina, alueen toimijoiden omat toimenpiteet sekä Eerikkilän kautta tuotettuja, sen kohderyhmille sopivia mielenkiintoisia aktiviteettejä.

Yhteistoiminta

- Alueellinen ohjausryhmä, 3-4 vuosittaista tapaamista strategian jalkauttamiseksi.

Ympäristöosaaminen

- Alueen ympäristön kestävä käyttö.



Yhteistoiminnan kehittäminen

Vahvistaa strategia ja toiminnan tavoitteet

- Projektiryhmän osallistujien kommentit, hyväksyntä ja jalkauttamisen käynnistäminen.

Sopia yhteistoiminnan periaatteista ja rutiineista

- Alueellinen ohjausryhmä, 3-4 vuosittaista tapaamista strategian jalkauttamiseksi.

Valmistella strategiset hankkeet ja toteuttaa läpivienti

- Hankkeiden priorisointi, valmistelu ja toteutus suunnitelman mukaisesti.

Määritellä ja toteuttaa suunnitelman mukaiset muut hankkeet

- Alueen toimijoiden omien ja sidosryhmien hankkeiden koordinointi.

Rakentaa alueen tunnettuutta ja palvelukapasiteettia

- Tavoitemielikuvan ja sen lunastamiseen liittyvä toteutus, todellisuuspohjan luominen.

Kohderyhmäkohtaiset toimenpiteet

- Nykyisten ja uusien tapahtumien kehittäminen.

Viestintä ja vuorovaikutus

- Verkon ja asiakaspalvelun kehittäminen ja hallinta.



Avainkohderyhmät

Lähialueiden kohderyhmät

- Luonnosta kiinnostuneet lähikuntien asukkaat.
- Työ-, koulu-, opiskelija- ja aihepiirikohtaiset ryhmät.
- Kansalais- ja työpaikkavirkistyminen tulevaisuudessa.

Suosittujen ulkoilu- ja harrastemuotojen pääkohderyhmät

- Aktiiviset luonnossa liikkujat ja matkailijat henkilöinä tai ryhminä.
- Perhe-, lapsi- ja nuorisoryhmät harrasteperusteisesti.

Valikoidut aktiiviset harrastekohderyhmät selektiivisesti

- Teemakohderyhmät, esim. nykyiset ”kylpyläviikonlopunviettäjä”.

Eerikkilän ydinkohderyhmät ja niiden lähipiirit tai tukijoukot

- Eerikkilän toiminnan, kohderyhmien ja palvelujen kautta liikunta- ja urheiluharrastajat.
- Laji-, seura-, joukkue-, perhe- sekä yritys- ja yhdistysasiakkaat.
- Kansainväliset asiakkaat.





Thomas Enholm, thomas@re-union.fi