

LOGIN

COMGATE OY:N ASIAKASLEHTI 2024



TÄSSÄ LEHDESSÄ

Sähköposti on tehokkain	2
Uusia Winres-ominaisuuksia matkatoimistoille	4
Matka-Kosonen – nuorekas 86-vuotias	6
Uusia Winres-ominaisuuksia keskusvaraamoille	8
HimosLomat laajentaa Williin länteen	10
Joikuun 150 uutta ominaisuutta ja parannusta	12
SFC-Etelälahti on lähellä	14



Sähköposti on tehokkain

Sähköpostimarkkinointi on 40 kertaa tehokkaampaa kuin toiseksi tehokkain markkinointikanava - Facebook (www.mckinsey.com/capabilities/growth-marketing-and-sales/our-insights/why-marketers-should-keep-sending-you-emails).

Toinen tutkimus kertoo, että tilanne on yleisesti 80 / 20 sähköpostin hyväksi: www.mailmunch.com/blog/email-marketing-vs-social-media. Lisätehoa saat, kun yhdistät sähköposti- ja SOME-markkinoinnit. Siis sama viesti useampaa kanavaa pitkin. Tarvitset relevantin sähköpostilistan – osoitteet, jotka ovat jo ostaneet sinulta aikaisemmin, tai osoittaneet muuten kiinnostuksensa tuotteeseesi.

Markku Koskinen



Sähköposti on täsmäase

Ei sähköpostikaan ole tehokas, jos lähetät viestejä satunnaisiin, jostain ostettuihin osoitteisiin. Kun käytössäsi on Winres, olet todennäköisesti kerännyt jo tuhansien sinulta ostaneiden asiakkaiden listan. Tämä on potentiaalisiin kohderyhmäsi. Toiseksi potentiaalisin ryhmä on nettisivujen yhteystietolomakkeella kerätyt osoitteet. Tämän täsmällisemmin rajattua joukkoa ei ole olemassakaan; nykyiset asiakkaasi ja muut tuotteistasi kiinnostuneet. Onnistuneen suoramarkkinointikampanjan kaava on: oikea kohderyhmä (40 %) + hyvä tarjous (40 %). Loppu (20 %) on sitten luovuutta – siis, miten asiiasi esität (www.timojappinen.fi/blog/miten-aloittaa-suoramarkkinointi).

Sähköposti on hallinnassasi

Sähköpostilista on sinun. Voit suunnitella markkinointisi sen varaan, voit personoida viestisi, ostohistoriaa käyttämällä voit kohdistaa viestisi millimetrin tarkasti, voit toistaa viestiä, voit palata asiaan, voit olla varma, että tavoitat asiakkaasi aina. Sähköposti on paras ja varmin tapa kommunikoida asiakkaidesi kanssa. Some-kanavilla tai Google-näkyvyydellä et voi tehdä mitään näistä. Some ja Google ovat tärkeitä, mutta ensisijaisesti sähköpostilistan keräämisessä. Myy ja markkinoi, tee kampanjoita, järjestä arpajaiset, mutta aseta tavoitteeksi aina matkan tilaaminen, asiakaskirjeen tai muun aineiston tilaaminen tms, jolloin saat sen kullannarvoisen sähköpostiosoitteen.

GDPR ei automaattisesti rajoita

GDPR-tohinassa meinasi lapsi mennä pesuveden mukana. Tuntui, ettei mikään ole sallittua. Mediakin tuttuun tapansa keskittyi epäoleelliseen – sääntörikkomuksista odotettavissa oleviin miljoonasakkoihin.

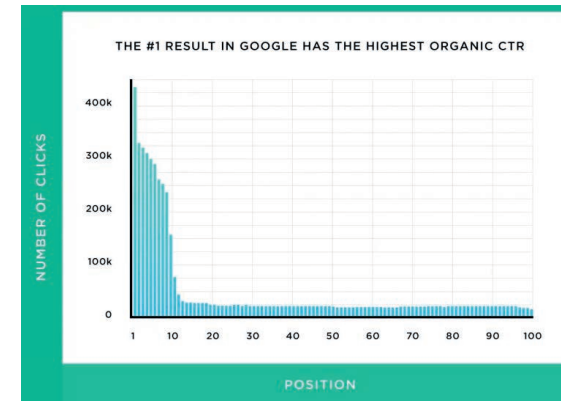
Jos kenellekään ei saa kertoa, mitä myy, onko muuta vaihtoehtoa, kuin lyödä laudat ikkunoihin? No onneksi tilanne ei nyt aivan näin karu ole. Tässä ovat pääsäännöt (blog.hamk.fi/viesti/saako-sahkopostilla-markkinoida):

- Yritysosoitteisiin (esimerkiksi info@yritys.fi) saat lähettää viestejä ilman suostumusta.
- Luonnolliselle henkilölle et saa lähettää markkinointiviestejä ilman suostumusta.
- Paitsi jos kyseessä on jo nykyinen asiakas, jolta olet myynnin yhteydessä saanut sähköpostiosoitteen ja tarjoat samaa tai vastaavaa tuoteryhmän tuotetta/palvelua.

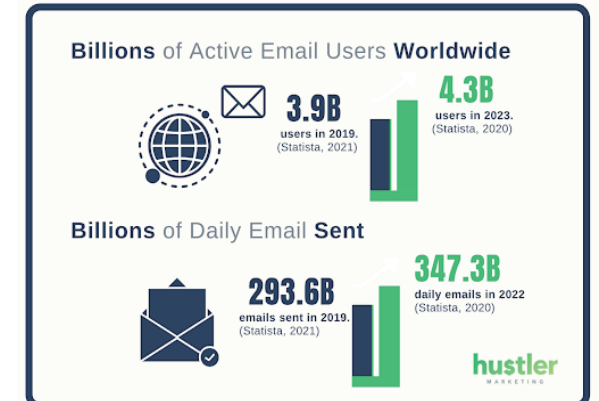
Kaksi jälkimmäistä kohtaa ovat tärkeitä. Jos henkilö on itse ilmoittautunut listallesi, saat lähettää "sähköistä suoramarkkinointia". Jos henkilö on jo ostanut sinulta, saat markkinoida vastaavia tuotteita. Jos hän on ostanut sinulta matkan, saat siis markkinoida matkoja. Valtuutus päättyy vasta, jos asiakas klikkaa "unsubscribeä".

Eikä tässä vielä kaikki

Lähes jokaisella on sähköpostiosoitte päivittäisessä käytössä. Sähköposti putoaa eteesi kuin perinteinen kirje postiluukustasi. Vastaanottaja ei voi olla huomaamatta sitä. Tulosten mittaaminen on maailman helppoja: kuinka moni avasi kirjeesi, kuinka moni klikkasi siinä olevia linkkejä, kuinka moni osti. Voit helposti kokeilla eri vaihtoehtoja: "toimiiko tämä vai tuo otsikko, ...". Voit personoida kirjeesi: "Hei Markku ...". Sähköpostin voi automatisoida – kenelle lähetät, mitä lähetät, milloin lähetät. Ja kaiken kukkuraksi – sähköposti on edullisin kuviteltavissa oleva markkinointimuoto.



Google-näkyvyys on hyvä juttu – silloin, kun sitä on. 32 % käyttäjistä klikkaa, jos olet hakutuloksessa ensimmäisenä. 9,5 % klikkaa, jos olet viidentenä. 3 % klikkaa, jos olet kymmenentenä. Jos sijoituksesi on kuudes tai huonompi, on markkinointipanostuksesi mennyt hukkaan. www.contentpowered.com/blog/good-ctr-search-console



Sähköposti on jo nyt tärkein kommunikointiväline, ja merkitys näyttää vain kasvavan. Mikä muu voisi olla tärkeämpi markkinointikanava? www.hustlermarketing.com/blog/10-email-marketing-statistics-you-need-to-know-in-2021

Ostoon liitetty "yllättävät" lisäkulut.	28%
Ostaminen edellyttää tilin perustamista.	23%
Ostosprosessissa on turhia kysymyksiä, esim. joku markkinointitutkimus.	16%
Kaksinkertainen tunnistautuminen.	13%
Maksutapahtuman sekavuus yleensä.	12%
Alennuskoodia ei löytynyt.	8%

Miksi asiakas keskeyttää ostosprosessin?

Kauppa ei ole vielä kotona, vaikka saisit asiakkaan siirtymään ostosprosessiin. 75 % keskeyttää. Taulukossa on yleisimmät syyt keskeyttämiselle. "Kaksinkertaista tunnistautumista" ei voi korjata, mutta kaikkia muita kohtia voi. www.hustlermarketing.com/blog/10-email-marketing-statistics-you-need-to-know-in-2021

ROI on aivan eri luokkaa kuin muilla menetelmillä: 1 € sijoituksella saat 38 € (www.litmus.com/resources/email-marketing-roi). Tämä tietysti edellyttää, että markkinointikoneesi on muuten kunnossa. Käyttämättömät sähköpostiosoitteet rekisterissä eivät tuota mitään!

Entä, jos ei ole sähköpostilistaa?

Teet uudenlaisen matkan, eikä nykyisistä rekistereistäsi ole markkinoinnissa hyötyä. Facebook on tehokkain tapa hankkia sähköpostiosoitteita. Tee kiinnostava julkaisu, rajaa kohderyhmä, laita rahaa markkinointiin, lisää arvonta – "Vastanneiden kesken arvomme kolme matkalahjakorttia." Rajaaaminen on tärkeää, etteivät rahasi mene taivaan tuuliin. Jos toimit paikallisesti, tee maantieteellinen rajaus. Ikä ja sukupuoli ovat helppoja ja tärkeitä kriteereitä. Samoin harrastukset. Rajaus rock-festivaaleille on erilainen kuin puutarhamessuille tai kalastusmatkalle Norjaan. Kokeile muutaman päivän kampanjoita ja muuta rajauksia, jos tulokset eivät tyydytä. Ota kertyneet sähköpostiosoitteet heti käyttöön.

Comgaten rooli

Winresin CRM on paras mahdollinen väline sähköpostien hallintaan. Kaikki asiakkaat ovat tallessa, ostohistoria on tallessa, poimintoja voi tehdä aikaisempien ostojen, käyttämäsi luokittelun, postinumeroalueen jne. mukaan. Käytä sitä ensisijaisesti. Nettisivuilta ja muualta saadut uutiskirjetilaajat ovat myös tärkeä kohderyhmä. Mutta vasta toiseksi tärkein. Siis ensin asiakkaat, sitten kiinnostuneet.

Winres CRM sisältää export-toiminnot. Voit helposti siirtää sähköpostilistoja ulkoisiin postitusjärjestelmiin, kuten esim. MailChimp tai ActiveCampaign. Voit siirtää osoitteita myös markkinointitoimistoille tms. palveluiden tarjoajille. Tee siirto kuitenkin riittävän usein. Ettei käy niin, että postituslistaltasi puuttuvat viimeisen puolen vuoden asiakkaat.

Teimme juuri ennen koronan alkua markkinointiprojektin asiakkaamme kanssa. Käytimme sähköpostia ja Facebookia. Saimme puolessa vuodessa myynnin kasvamaan 30 %. Ota sinäkin yhteyttä, jos olet kiinnostunut projektista tai Winresin CRM-ominaisuuksista yleensä.

Sujuvuutta prosesseihin

Winresin tuoreet päivitykset ja laajennukset tarjoavat merkittäviä etuja matkatoimistoille. Uudet maksulinkit mahdollistavat laskujen osittaisen maksamisen, alennuskoodien toimintoja on laajennettu monipuolisesti ja odotettu rajapintayhteys varustamoihin lupaa parantaa varausjärjestelmien integraatiota. Lisäksi nettilahjakortit tuovat lisämyyntimahdollisuuksia juhla-kausien ohelle myös ympäri vuoden.

Timi Salminen



Maksulinkillä voi nyt maksaa myös osissa

Winresin maksulinkkiin on tehty monien toivoma päivitys: asiakas voi maksaa laskun haluamissaan osissa. Esim. kaveriporukasta jokainen voi maksaa maksulinkin kautta oman osuutensa vaikkapa maksukortilla. Winresiin asetetaan matkatoimiston määrittämä minimisumma, joten euro kerrallaan ei pääse maksamaan.

Ota yhteys helpdeskiimme, niin laitamme toiminnon päälle maksulinkkiisi. Maksulinkin voit ottaa käyttöön, vaikka sinulla ei verkkokauppaa muuten olisikaan.

Alekoodit

Uudet, laajennetut alennuskooditoiminnot ovat nyt saatavilla verkkokauppaan. Voit määrittää mm. alennusten varausajan, matkan ajankohdan sekä kohteet ja tuotteet joita alennus koskee. Alennuksen voi antaa euromääräisenä varaus- tai matkustajakohtaisesti. Prosentuaalinenkin alennus onnistuu – sen voi antaa joko koko varauksesta tai vain tietyistä varauksen tuotteista. Voit antaa esimerkiksi seuraavanlaisia alennuksia:

- 50 %:n alennus tiettyjen lähtöjen valinnaisista bussikuljetuksista.
- 50 euron alennus kaikkiin varauksiin, jotka on tehty 15.3.2024 klo 23 mennessä.
- 10 euron alennus jokaiselle matkustajalle kylpylämatkoista, jotka tehdään maaliskuussa.

Lahjakortit

Nettilahjakortit tulevat saataville Winresin valmis-matkakauppoihin vuoden 2024 alussa. Lahjakorttikomponentit voidaan upottaa olemassa oleville nettisivuille helposti ja nopeasti. Sivusto voi olla Comgaten toimittama komponenttipohjainen WinresCloud-verkkokauppa tai 3. osapuolen

räätälöimä toteutus. Määrittelet itse Winresissä käytettävissä olevat lahjakorttipohjat ja niiden arvot.

Asiakas saa sähköpostiinsa PDF-lahjakortin, jonka hän voi toimittaa lahjakortin saajalle haluamallaan tavalla. Winresiin muodostuu "lahjakorttivaraus".



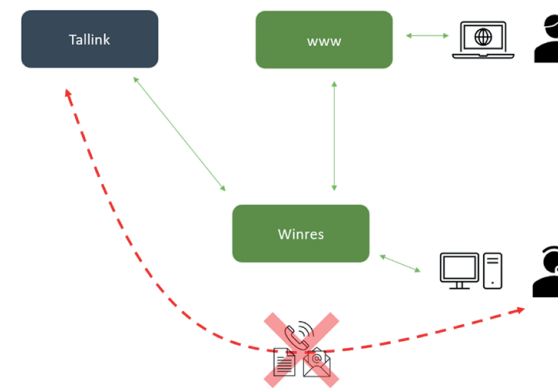
Lahjakortin voi käyttää joko kokonaan tai osissa. Osissa käyttäminen on mahdollista silloin kuin nettivarauksen maksettava summa on pienempi kuin lahjakortin arvo. Winres pitää kirjaa jäljelle jäävästä arvosta – sen voi käyttää myöhemmin. Jos lahjakortin arvo on pienempi kuin varauksesta maksettava summa, jäljelle jäävä osuus maksetaan verkkokaupan muilla maksutavoilla.

Ensimmäinen FerryGateway -yhteys käyttöön

Comgate on kehittänyt **FerryGateway**-standardin mukaisen yhteyden Winresistä **Tallink Siljan** laivavarausjärjestelmään. Ensimmäinen käyttöönotto tapahtuu vuoden 2024 alussa. Ensivaiheessa varauksissa käytetään matkatoimiston omia kiintiöitä ja sopimushintoja. Jatkossa yhteyttä laajennetaan käyttämään myös julkista kapasiteettia. Silloin Winresiin ei välttämättä tarvitse tuotteistaa koko myytävää tuotepalettia, vaan voidaan tarjota omassa verkkokaupassa niitä tuotteita ja lisäpalveluita mitä on saatavilla.

Keskusteluja FerryGateway-liittymästä käydään myös **Viking Linen** ja **Eckerö Linen** kanssa.

Rajapintayhteys varustamoon mahdollistaa reaaliaikaisen paikkatilanteen näkemisen Winresissä. Enää ei tarvita paikkatiedustelusähköposteja varustamolle. Varauksen ja vahvistuksen saat saman tien.



Myös matkustajatiedot välittyvät automaattisesti varaamolle. Mitään listoja ei tarvitse lähettellä.

Kiinnostuitko? Ota yhteyttä ja katsotaan teidän toimistollenne sopiva paketti.

Kaikki matkustajatiedot Exceliin

Winresin Matkustajaluettelot-ohjelmassa on valinta "Kaikki tiedot Exceliin". Siirrettyjä tietoja voit sitten jatkojalostaa Excelissä tarpeen mukaan. Tällä tavoin teet kätevästi esim. laivalistat **Eckerö linelle** ja **Wasalinelle**.

Myös kohdekohtaisesti määriteltävät erityistiedot – golftasoitus, sukellusluokitus, T-paidan-koko, klubinnumero, tms. – saat mukaan Excel-siirtoon.

Ota yhteys Helpdeskiimme, ellei "Kaikki tiedot (Exceliin)" -valintaa näy.

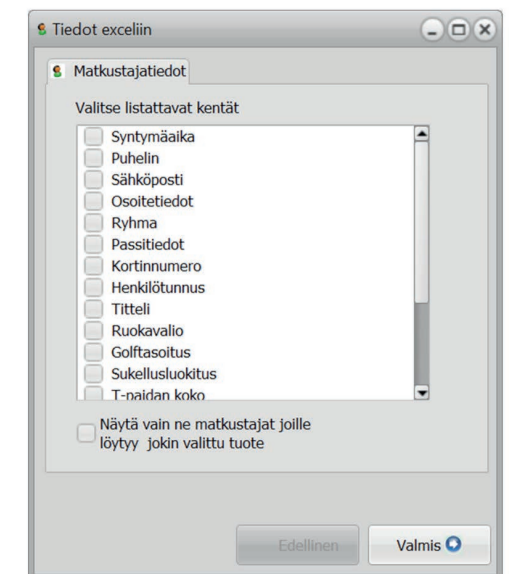
Finvoice 3

Sähköinen laskutus on nykypäivää. Yrityksiä ja julkishallinnon organisaatioita laskutettaessa sähköinen laskutus on monessa tapauksessa pakollista. Winres osaa tuottaa **Finvoice 3.0**-standardin mukaisia verkkolaskuja.

Winresin Finvoice 3.0 on testattu yritys-laskutuksen puitteissa. Syksyn aikana tehtiin laaja testaus- ja kehityskierros Finvoice-toimintoihin mm. marginaaliverollisten ja osaverotettujen tuotteiden osalta. Myös hyvityslaskujen käsittelyä on parannettu.

AIR-siirrot ja EMD

Winresin AIR-siirtoon on tehty parannuksia EMD-dokumenttien suhteen. Tukea on parannettu sekä EMD-S että EMD-A-dokumenttien osalta. Nyt yhä useampi lisäpalveluvaraus sekä ryhmäennakkokin on mahdollista siirtää suoraan Winresiin.



Winres päivitty

Kauan puhuttu Winres-alustapäivitys on pian käsillä. Winresin kehitysympäristö Delphi on päivitetty uusimpaan versioonsa ja ohjelmien konversio on jo loppusuoralla. Suurimmat muutokset ovat tapahtuneet konepellin alla, mutta ulkoasuunkin on tullut pientä "faceliftiä". Uusimmat kehitystyökalut mahdollistavat mm. tehokkaan tietokantojen käytön, paremmat tietoturvaominaisuudet ja uusia käyttöliittymäkomponentteja. Jatkossa käyttöliittymään voidaan tehdä visuaalisempia komponentteja. Suunnitelmassa on jo mm. muotoillun sisällön kirjoittaminen automaattisia verkkosivuja varten.

Winres-päivitykset asiakkaille alkavat vuoden 2024 alussa.



Matka-Kosonen – nuorekas 86-vuotias

Matka-Kososen (Linja-autoliike S. Kosonen) pääkonttori on Kerimäellä, maailman suurimman puukirkon kupeessa. Ei ollenkaan hullumpi paikka! Sivutoimisto on Joensuussa, myyntipiste Mikkeliissä. Liiketoiminta on tukevasti kahdella jalalla: ajetaan linjaa ja järjestetään matkoja. Koronasta selvitettiin kunnialla, ja nyt mennään eteenpäin kohinalla.

Markku Koskinen



Kososen matkat suuntautuvat mm. Baltiaan, Ruotsiin, kotimaahan ja Lappiin. Sinne, minne on kohtuullinen matka bussilla. Bussilinjat kulkevat Savonlinnasta Mikkeliin, Helsinkiin ja Jyväskylään. Kokemuksia Winres-järjestelmästä ja online-netti-kaupasta on kerätty nyt vuosi.

Perheyrittäjä 86 v

Liikkeelle lähdettiin heti hybridillä. Vuosi oli 1938. **Risto Kosonen** osti ensimmäisen linja-auton – tai oikeasti linja- ja kuorma-auton yhdistelmän (fi.wikipedia.org/wiki/Seka-auto). Autossa oli matkustajaosasto ja sen perässä lyhyt kuorma-auton lava. Sota-ajastakin selvitettiin, ja 50-luvulla toiminta laajeni yritystön myötä. Samalla perustettiin oma huoltoasema. Riston poika **Seppo** otti ohjat käsiinsä 60-luvulla. **Jyrkin** vuoro oli tarttua rattiin 90-luvulla. Neljän sukupolven, **Aleksin**, sisäänajo on jo hyvässä vauhdissa. Työt tosin on aloitettu jo koulupoikana - siivoamalla busseja. "Se on se tavallisin tapa aloittaa jälkikasvun perehdyttäminen liike-elämään bussifirmoissa."

Omaa matkatuotantoa on tehty laajemmin viimeiset 30 vuotta. Matkanjärjestäjäoikeudet hankittiin heti valmismatkalain voimaantullessa 1994.

Kalusto täydessä käytössä

Matkan varrella on ajettu myös muille bussifirmoille ja matkanjärjestäjille, mutta tällä hetkellä kalusto riittää hädin tuskin omiin ajoihin. Isot autot - 18 kpl - ovat linjaliikenteessä ja oman tuotannon matkoissa. Yhdeksällä pikkubussilla ajetaan koulukyytejä ja pienryhmiä. Matkatuotannon kasvaessa pitäänee kalustoa yrittää vuokrata yhteistyökumppaneilta. "Uusien autojen toimitusajat ovat tällä hetkellä todella pitkiä: 1-1,5 vuotta. Viime kesänä tilaamamme uuden auton saamme käyttöön toivottavasti ensi kesänä. Keski- ja Pohjois-Euroopassa on tehtaita lopetettu urakalla, ja tässä sitä nyt ollaan. Suomessa on yksi toimija, jonka kapasiteetti riittää kahteensataan autoon vuodessa. Se ei tahdo riittää", toteaa Jyrki.

Matkatuotantoa kasvatetaan

"Koronan aikana käynnistimme pikavuorot Helsinkiin ja Jyväskylään. Se osoittautui hyväksi ratkaisuksi – pystyimme pitämään koko henkilökunnan töissä. Tämä auttoi toiminnan normalisoinnissa koronan jälkeen. Kun kuskit ja kalusto olivat valmiina, saatiin matkatuotanto nopeasti käyntiin. 2022 liikevaihtomme oli jo sama kuin 2019. 2023 mentiin jo reilusti yli", laskee Aleks. "Liikevaihdosta 70 % tulee matkatuotannosta ja tilausajoista, linjaliikenteen osuus on 30 %."

"Matkatuotantoa laajennamme kaiken aikaa. Alalta on kadonnut toimijoita ja suuremmatkin ovat organisoineet yrityksensä niin, että tilaa olisi – kunhan vain resurssit riittävät". Mutta ei se laajentuminen ilmaiseksi tule. "Aina pitää keksiä uutta – sekä tuotannossa että markkinoinnissa. Idän tuotantoon emme onneksi olleet milloinkaan panostaneet, joten Venäjän hyökkäys Ukrainaan ja sitä seuranneet boikotit ja rajojen sulkeminen eivät meidän toimintaamme juurikaan vaikuttaneet", jatkaa Jyrki.

Sähköbusseja joudutaan vielä odottamaan

Sähköllä kulkevia pidempien matkojen ajamiseen sopivia linja-autoja ei vain vielä ole. "Seuraamme luonnollisesti tilannetta tarkasti, mutta yrittäjän ongelma on vielä muualla – kun nyt saisi edes niitä perinteisiä dieselbusseja."

Sähköbusseissa Itä-Suomi on kyllä kunnostautunut: "Kaikista Suomen kaupungeista paikallisliikenteen sähköistä ensimmäisenä Savonlinna, joka ottaa vuodenvaihteessa käyttöön kahdeksan uutta sähkölinja-autoa ja niiden latausaseman. Automäärä riittää hoitamaan kaupungin viisi busireittiä." 28.3.2022 (yle.fi/a/74-20008516).

Reilu tunnustus yhteistyökumppanille ja kilpailijalle: "Kiitoksen Itä-Suomen lipun nostamisesta saa **Savonlinja**".



Voimakaksikko: Jyrki Kosonen, toimitusjohtaja; Aleks Ekberg, tekninen johtaja. "Toimenkuva meillä molemmilla on kuitenkin 'sekatyömiestä', niin kuin tämän kokoisessa yrityksessä pitääkin".



Valmismatkapuoli on osaavissa käsissä. Sini Kärki ja Anneli Puustinen hoitavat Kerimäellä matkojen tuottamisen, myynnin, pakkaamisen...ja vaikka mitä muuta.

SAPKO ja Jukurit

Ei sen aina tarvitse olla liigakiekkoo. Kosonen vie faneja jokaiseen SAPKOn kotiotteluun. "Ei tämä mitään suurta businesta ole, mutta jos olet kerran itse menossa peliin, niin mikset menisi saman tien bussilla ja ottaisi kaveritkin mukaan", toteaa Aleks. "Joskus saadaan liikkeelle useampikin bussi." SAPKO pelaa Suomi-sarjassa, mutta ei se tahtia haittaa, kunhan peli on nautittavaa ja kotijoukkue voittaa ... ainakin useimmiten.

Pari kertaa kaudessa mennään myös Mikkeliin katsomaan Jukureiden peliä. Kiinnostaa se, kun naapurikaupungin pojat ovat ainakin tätä kirjoitettaessa menossa playoffseihin, ja valmentajakin on vielä tämän kauden **Olli Jokinen**. Mutta sarjatilanne on kuitenkin tiukka. Eroa ensimmäiseen putoajaan on yksi piste. "Pidetään peukkuja Jukureille."

Opinnäytetyö Winresistä

Sini otti Winresin käyttöön niin tosissaan, että teki tradenomi-lopputyönsä Winresistä: "Opas marginaaliveron kirjaamisesta matkatoimistojärjestelmään": www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/797346/Karki_Sini.pdf?sequence=2

"Olihan siinä hommaa, mutta nyt ainakin tiedän, miksi niitä rasteja-ruutuun, verolajeja, prosentteja ja kaiken maailman verotekstejä sinne Winresin perustietoihin pitää laittaa. Meillä lisämausteensa hinnoitteluun tuo, että bussiliiketoiminta ja matkatoimisto ovat samassa yrityksessä. Bussikuljetusta ei silloin saa sisällyttää matkan marginaaliverolliseen

osaan, vaan se on verolaskelmassa pidettävä erillään". Tämä on se osavero-kohta siellä hinnastoissa, jonka jokainen perustietojen tekijä on varmasti huomannut.

"Pieleenhän ne parin ensimmäisen matkan verolaskemat menivät juuri tämän osaveron takia. Saatiin kuitenkin korjattua ennen kirjanpitoajoja – kiitos avusta Comgaten helpin Pialle."

Ensimmäinen Winres-vuosi takana

Koko 2023 on tehty Winresillä. Ja hyvin on Kososella pärjätty. Helpdeskillämme on tämän toteamiseen pettämättömät mittarit. Jos myyntireskontran eräntyneet ja kirjanpitoraporttien tarkistuslista ovat hyväksyttävissä mitoissa, niin kaikki on hyvin. Kun "back-office" on kunnossa, on kaikki kunnossa.

"Perustiedot on se työläin osuus alussa. Nyt kun ensimmäiset tuotantokaudet on tehty, päästään jo helpolla. Kopioidaan kohteita ja tuotteita, lisätään hintakausia ja lähtöjä. Ainoastaan aivan uudet ja erilaiset kohteet pitää perustaa alusta alkaen. Mutta se on aivan selvää, ettei näin laajasta tuotannosta olisi tällä porukalla ikinä selvitty ilman Winresia ja nettikauppaa. Ja nyt, kun tuotanto vielä laajenee, ovat tehokkaat työkalut aivan 'must', vakuuttavat **Sini ja Anneli**.

"Vielä kun saataisiin se Winres – TallinkSilja -yhteys, niin loppuisi varaustilanteen raportointi ja listojen lähettelykin." Ja onhan se tulossa – näillä näkymin heti alkuvuodesta.

Mobiili siivouslista, Airbnb, Alustaoperaattoriraportti

Comgaten työpajalla on varaamoille valmistunut uusia ominaisuuksia roppakaupalla. Alla lyhyt esittely muutamasta ”herkkupalasta”.

Pia Tuominen



Mobiili siivouslista

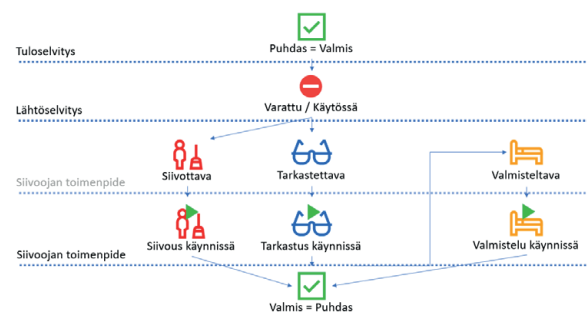
Jo vanhastaan käytössä olleen huoltokirjatoiminnon lisäksi on nyt mahdollista ottaa käyttöön mobiili siivouslista. Sen tarkoituksena on nopeuttaa ja helpottaa siivouksen organisointia. Siivottavat kohteet voi ryhmitellä alueittain, kiireellisyyden mukaan tai jakaa vapaasti siivoojille. Jokainen saa listan kohteista suoraan kännykälle tai muulle mobiililaitteelle. Siivooja siirtelee kohteita siivoustilasta toiseen siinä tahdissa kuin työ etenee: *Siivottava* → *Siivous käynnissä* → *Puhdas*. Vastaanotto näkee heti, kun huoneen, huoneiston tai mökin avaimen voi antaa majoittujalle.

Pääkäyttäjät voivat seurata siivouksen tilannetta ja tarvittaessa muuttaa majoituskohteita siivoojilta toiselle. Siivousliittymästä näkee myös päättyvien majoitusvarausten yhteismäärän alueittain pidemmälle tulevaisuuteen, mikä mahdollistaa siivouspalveluiden tarkemman suunnittelun, mahdollisen lisäavun tilaamisen hyvissä ajoin ja resurssien optimoinnin. Kätevää, eikö totta?

Digitaalinen alustaoperaattoriraportti

Keskusvaraamo onkin nyt sitten myös Alustaoperaattori. Otsikon sanahirviö vihjaa, että alustaoperaattorin pitää raportoida tekemisistään vuosittain verottajalle. Jo edellisten vuosien ilmoitukset ovat tuottaneet harmaita hiuksia keskusvaraamoille, mutta jotta ei rutinoiduttaisi, otetaan tammikuussa käyttöön uusi digitaalinen vuosi-ilmoitus verottajalle. Tässä on linkki verottajan sivuille, mistä voi jo aavistella, mitä tuleman pitää: www.vero.fi/tietoa-verohallinnosta/yhteystiedot-ja-asiointi/lomakkeet/kuvaus/raportoivan-alustaoperaattorin-vuosi-ilmoitus/tiedonantovelvollisuus-digitaalisen-alustan-kautta-valitetyista-palveluista-ja-myyneista

Lyhyesti: Suomeen raportoivien alustaoperaattorien on tunnistettava alustoillaan toimivat myyjät ja kerättävä lain määräämät tiedot heistä ja myös kiinteästä omaisuudesta, jos alustan kautta sitä vuokrataan. Tämä raportti korvaa aikaisempina vuosina lähetetyn välitettyjen palveluiden vuosi-ilmoituksen ja samalla ilmoitusvelvollisuus laajenee.



Ei mikään pikkujuttu. Mutta onneksi on Comgate. Ohjelmoijamme ovat lyöneet viisaat päänsä yhteen ja rakentaneet raportin, jolla nämä tiedot saadaan kätevästi muodostettua ja välitettyä verottajalle. Ennen lähetystä voi raporttia vielä ”viilata” manuaalisesti. Uusi raportointiohjelma toimitetaan kaikille varaamoille vuodenvaihteen jälkeen. Verottajalle tiedot pitää lähettää tammi-kuun loppuun mennessä.

Niputus ja poolitilitys

Onko alueellasi kokonainen mökkikylä tai talo täynnä samanlaisia huoneistoja? Asiakas ei ehkä innostu, jos verkkokaupassa on sivutolkulla samanlaisia huoneistoja – varsinkin jos huoneistojen kalustuskin on samanlainen. Tähän ongelmaan on ratkaisu: niputus. Winres mahdollistaa kohteiden niputtamisen yhden kohteen ja esittelyn alle. Niputusta voit käyttää sekä omilla nettisivuillasi että OTA-kanavissa, kuten **Booking.com**. Asiakas varaa nipusta, ja Winres jakaa varaukset tasapuolisesti nipun kohteille.

Lisää ongelmia horisontissa: jos satut omistamaan itse osan nipun huoneistoista, ei mene kauaa, ennen kuin joku epäilee, että varaat ensin omat huoneistosi. Tähänkin on ratkaisu: poolitilitys. Tilitykset lasketaan ensin kohteittain, jonka jälkeen Winres -algoritmi jakaa tilitettävät rahat tasan huoneistojen kesken suhteessa varattavissa olleeseen kapasiteettiin. Algoritmi huomioi siis myös omat varaukset – ne vähennetään varattavissa olevasta

kapasiteetista – jolloin rahat jaetaan äärimmäisen tasapuolisesti.

Esimerkki: Tilitettävänä on 4 viikon jakso (28 päivää). Poolissa on kaksi kohdetta. Ensimmäisessä on ollut viikon (7 päivää) oma varaus. Toinen on ollut koko ajanjakson varattavissa. Tilitettävää on pooliin kertynyt 3000 €. Nerokas algoritmimme kertoo, että ensimmäinen kohde saa 1290 € ja toinen 1710 €.

Yhteydet lämmitys- ja avainjärjestelmiin

Winres on yhdistettävissä rajapintaratkaisulla muihin majoitustoiminnan yhteydessä käytettyihin järjestelmiin. Tekoälyohjatut **Optiwatti- ja Themo-lämmitysratkaisut** tarkastavat varaustilanteen Winresistä ja optimoivat majoituskohteen

lämmityksen sen mukaan. Jos kiinteistössä ei ole asukkaita, lämpötilaa lasketaan, ja ennen seuraavan asiakkaan saapumista taas nostetaan.

Avainten nouto voi aiheuttaa päänvaivaa. Asiakkailla, jotka eivät ole tulleet toimiston aukioloaikana, laitetaan avaimet ja ohjeet kirjekuoreen. Winresistä tulostetaan nimi, kohde, ym. tarrat kirjekuorien päälle. Kirjekuoret laitetaan laatikkoon tuulikaappiin. Asiakas poimii omansa laatikosta.

Jos ei haluta, että asiakkaat näkevät kirjekuorista, keitä muita on tulossa, ja halutaan estää tilanne, jossa asiakas ottaakin väärän kuoren, tarvitaan **SmartBox**. Winres ”keskustelee” SmartBoxin kanssa. Jokaisella kirjekuorella / avaimella on oma laatikkonsa. SmartBox lähettää asiakkaalle tekstiviestillä koodin, jolla hän saa auki juuri oman boxinsa. Virheitä ei pääse tapahtumaan, ja tietosuojakin on kunnossa.

Booking.com, Expedia, Airbnb, Nettimökki, Mökkivuokra

Jo aikaisemmin Winres on ollut liitettävissä **Booking.comiin** ja **Expediaan** (**Hotels.com**, **Trivago**, ym.). Kotimaisista jakelukanavista ovat mukana olleet **GoFinland** ja **Mökkivuokra** (**Villada**). Nyt mukaan on saatu myös **Airbnb**. Jos tällä jakelulla ei kauppa käy, niin millä sitten!



Airbnb toimii samaan tapaan kuin muutkin kansainväliset kanavat. Kohde perustetaan ensin Airbnb’hen. Sen jälkeen Airbnb ja Winres kytketään yhteen. Winres ylläpitää varaustilannetta ja hintoja Airbnb’hen, Airbnb tallentaa varaukset Winresiin.

GoFinland on jäänyt pois **Alma Median** tuotevalikoimasta. Sen tilalle on tullut **Nettimökki**. Kohteet on jo siirretty ja varattavissa. Almalla on vielä jotain pientä säätöä tekniikkansa kanssa, mutta varauksia voi kuitenkin jo tehdä. Mökkivuokra-yhteys toimii entiseen malliin.

Rajapintojen ominaisuuksia on esim. se, että eri kanavissa voi olla eri hinnat. Hintoja hallitaan Winresin perustiedoissa. Kaikki varaukset kertyvät Winresiin – varauksia ei siis tarvitse käydä etsimässä eri kanavista. Omistajatilityksissä voidaan huomioida välityskanavan ottama palkkio – se esim. vieritetään kokonaan omistajalle tai jaetaan omistajan ja varaamon kesken – sen mukaan kuin on omistajan kanssa sovittu.

HimosLomat laajentaa Williin länteen

Jo vuonna 1989 HimosServis Oy -nimellä toimintansa aloittanut HimosLomat on nykyisin Keski-Suomen suurin majoitus- ja ohjelmapalveluita tarjoava yritys. Toimitusjohtajana on helmikuusta 2021 lähtien toiminut **Päivi Heikkala**, Lapista alun perin lähtöisin oleva matkailualan ammattilainen, joka on aikaisemmin työskennellyt muun muassa kansainvälisen matkailun hankkeissa.

Pia Tuominen



“Winres on ollut meillä aina”

Menneitä muistellessa selvisi, että Comgaten Winres-järjestelmä on ollut HimosLomilla “aina”. “Ihan alussa tietokoneeseen syötettiin korppuja, ja joka aamu piti tehdä tallennusajo”, muistelee yritys- ja ryhmämyyjä **Leena Pärnäjärvi**. Korppulevykkeet ovat jo historiaa, tallennusajot tapahtuvat nykyisin automaattisesti palvelinhotellin kautta, ja paljon uusia toimintojakin on matkan varrella mukaan tullut, vaikka perusperiaate järjestelmässä on edelleen sama kuin alkuvuosina. “Markulle soitettiin aina, jos oli jotain kysyttävää”, Leena muistelee - ja Markulle voi soittaa edelleenkin, vaikka Comgatenkin toiminta on vuosien varrella laajentunut ja HelpDeskissä vastaavat nyt muutkin.

Majoitusta ja aktiviteetteja

HimosLomien alkutaipaleella Winresin kautta myytiin puhtaasti majoitusta - nykyisin myös aktiviteetteja vaikka pääpaino on edelleen majoitustoiminnassa. Toiminta on alkuajoista kasvanut valtavasti: nykyisin välityksessä on noin 450 mökkiä tai huvilaa ja yhteensä myytävänä on yli 4000 vuodepaikkaa. Nykyisin HimosLomat on myynti- ja markkinointiorganisaatio, jossa saman markkinointinimen alla toimii useita eri yrityksiä myyden aktiviteetteja, majoituksia ja ravintola- ja huoltopalveluja.

HimosLomat - vuoden matkailuyritys 2023

Tänä vuonna Tampereella kotimaan matkailumessuilla Vuoden kotimaiseksi matkailuyritykseksi valittu HimosLomat on kehittynyt vauhdilla koko olemassaolonsa ajan, eikä ole pelännyt tehdä rohkeita liiketoimintapäätöksiä.

Valinnan perusteluissa sanotaan mm. “HimosLomat on pitkän nousujohteisen kehityskaaren

omaava yritys, joka on tehnyt rohkeita avauksia jo vuosia. Keski-Suomessa, Jämsässä sijaitseva matkailukeskus on noussut kotimaisten matkailijoiden supersuosioon, ja kohderyhmä on poikkeuksellisen laaja lapsiperheistä nuoriin aikuisiin ja edelleen aikuisväestöön.” (www.kotimaanmatkailumessut.fi/fi/tiedote/vuoden-kotimaan-matkailuyritys-on-himoslomat-oy)

...ja sitten Willi länsi

Eikä yritys aio levätä vieläkään, vaan kehitys jatkuu edelleen. Kohteen ympärivuotisuutta pyritään edelleen parantamaan ja kohderyhmiä laajentamaan. Siitä hyvänä esimerkkinä on juuri joulun alla avautuva **Willi Länsi -huvikeskus**, jonka ruokaravintola Saluuna - Himoksen olohuone - tulee olemaan auki vuoden jokaisena päivänä. Ravintolan lisäksi huvikeskuksesta löytyy keilahalli, golfsimulaattori, padelkentät, kuntosali ja simulaattorimaailma. Osaa näistä aktiviteeteista pääsee käyttämään vaikka keskellä yötä, jos siltä tuntuu. Tekemistä siis varmasti riittää! (yle.fi/a/74-20064412)

Kesälläkin tapahtuu joka viikko

Himos ja HimosLomat aloitti talvikeskuksena. Monet vastaavat keskukset tukailevat edelleen “ympärivuotisuuden” kanssa. Himos ei, se tehtiin jo! Kesä alkaa olla yhtä tärkeä sesonki kuin talvi.

Himos on tullut tunnetuksi kesäfestivaaleistaan, joita on järjestetty jo yli 20 vuotta. Kaikki alkoi Juhannusfestivaalista, nykyisin yhtä tunnettuja ovat myös Iskelmäfestivaalit ja 1990-luvun musiikkiin keskittyvä Jysäri. “Ensi kesänäkin lähes joka viikonloppu on tapahtumia”, kertoo HimosLomien toimitusjohtaja **Päivi Heikkala**. “Toukokuussa aloitetaan ja aina lokakuulle asti jatketaan - ja talvellekin on tapahtumia luvassa.”



Päivi Heikkala



Polkujuoksusta ralliin

Festivaalien lisäksi Himoksessa järjestetään myös urheilutapahtumia. Vuosi lähtee vauhdikkaasti käyntiin tammikuussa, jolloin järjestetään Himos WinterTrail -polkujuoksutapahtuma, johon odotetaan 1000-1500 osallistujaa. Uusia talvitapahtumia ovat lisäksi helmikuussa Patalahden jäällä järjestettävä Himos Pond Hockey ja maaliskuun alussa ensimmäistä kertaa Himoksella suihkittava Simmarihihto. Toukokuussa Himoksen valtaa Himos-Jämsä Adventure, jo kolmatta vuotta järjestettävä seikkailu-urheilutapahtuma, jossa edetään juosten, pyörittäen ja meloen Himoksen kauniissa maisemissa.

Eikä Himos ole vain pelkkää urheilua ja musiikkia - vuoronsa saavat mm. monet erilaiset autotapahtumat, kuten Seven Garage Day, Himos Truck Show ja V8 Summer Meet -tapahtuma, jo perinteinen uskonnollinen New Wine -tapahtuma, joka toinen vuosi Jämsän seudulla järjestettävä FinnMETKO-messutapahtuma ja tietysti MM-ralli. “Viime vuonna MM-rallin loppuhuipentuma nähtiin Himoksen maisemissa. Toivomme tietysti, että myös ensi vuonna saisimme nauttia rallista täällä Himoksella”, sanoo Päivi Heikkala.

Maailmantilanne heiluttaa - mutta ei pahasti

Himos on kansainvälinen kohde, mutta koronavuodet ja Ukrainan sota ovat osaltaan vaikuttaneet

asiakaskuntaan. “Tällä hetkellä yli 90 prosenttia asiakkaistamme on kotimaisia, vaikkakin kansainvälisten matkailijoiden määrä on kasvussa”, kertoo Päivi. Kansainvälisiä matkailijoita tulee tällä hetkellä eniten Virosta ja seuraavaksi suurin ryhmä ovat hollantilaiset matkailijat. “Himoksella on pitkään ollut matkanjärjestäjäyhteistyötä Hollantiin, ja sieltä saapuukin paljon asiakkaita omalla autolla”. Viime vuosina myös mm. Espanjasta, Ranskasta, Belgiasta ja Latviasta on tullut uusia asiakasryhmiä. Matkailijoita tulee kuitenkin maapallon joka kolkasta, vaikkakin määrät ovat kaukomailla vähäisempiä. “Japanilaisia saunafanejakin meillä käy, Jämsässähän on maailman ainoa Saunakylä”, Päivi naurahtaa.

Winres - laajalla skaalalla

Winres ja sen edeltäjä Comres ovat olleet HimosLomilla käytössä jo vuosikymmeniä. Kyseessä on laaja kokonaisuus, varausjärjestelmän lisäksi käytössä on myös huoltokirja, asiakashallinta, tilitysraportit ja monet muut toiminnot. Kehittämistä tietysti aina riittää, mutta monesti yhteiskehittämisellä ja yhdessä tekemisellä on päästy eteenpäin. Kiitos saa myös Winresin Yrittäjäliittymä, jota kautta kohteiden omistajat saavat tietoa oman kohteensa varustilanteesta ja pystyvät tekemään omia varauksia. “Sellaista - ainakaan samassa laajuudessa - ei taida olla kenelläkään muulla järjestelmäntoimittajalla”, Päivi arvelee.

Joikuun 150 uutta ominaisuutta ja parannusta

Joiku on monipuolinen sovellus, joka on suunniteltu majoituksia ja aktiviteetteja tarjoavien pk-yrittäjien tarpeisiin. Joikulla voi myydä niin majoituksia, majoituksen lisäpalveluita, aktiviteetteja kuin matkamuistojakin. Joikua voit käyttää itse toimistolla ja Joikun kautta saat käyttöön oman nettikaupan ja nettisivut. Joikun voi liittää varauskanaviin, kuten Booking.com ja Airbnb. Joiku on kaikki, mitä matkailuyrittäjä tarvitsee!

Rauno Inkinen



Joikun kehitysoikikka

2023 oli merkittävä vuosi Joikulle. Perusratkaisu vakiintui ja pääsimme kunnolla kehittämään. Kaik- kiaan teimme yli 150 muutosta tai uutta ominai- suutta. Tiedotettavaa oli niin paljon, että tiedotta- minen ja käyttöönotto jäivät jalkoihin – pahoittelu siitä. Teemmekin uudenvuodenlupauksen: 2024 ensimmäisellä neljänneksellä teemme kunnolliset kuvaukset muutoksista ja uusista ominaisuuksista, käymme listan läpi jokaisen nykyisen Joiku- asiakkaan kanssa erikseen, ja otamme käyttöön (tai teemme vähintään käyttöönottosuunnitelman) asiakkaan hyödylliseksi kokemista ominaisuuksista.

Seuraavassa on kuvattu muutama ”hailaitti” uusista ominaisuuksista.

Airbnb – uusi OTA-kanava

Joikun on tähän mennessä voinut yhdistää Boo- king.comiin ja Expediaan (Hotels.com). Syksyllä valmistui Airbnb-liittymä. Liittymät toimivat samal- la logiikalla kuin isovelit Winresissäkin. Kohteet ja tuotteet perustetaan OTA-kanavaan. Kanava ja Joiku kytketään yhteen. Hinnat ja varaustilanne hallitaan Joikussa. Joiku päivittää ne kanavaan. Kaikki varaukset – olipa ne sitten tehty itse varaus- järjestelmässä tai asiakas tehnyt Joikun nettikau- passa tai OTA-kanavassa – tallentuvat Joikuun. Varauksia ei tarvitse kerätä mistään, vaan kaikki ovat siististi rivissä Joikussa!

Kaikki OTA-kanavat ottavat välityspalkkionsa ma- joittajalta. Airbnb on ollut poikkeus; jos kohteesi on ollut vain Airbnb:ssä, se on lisännyt palkkion (noin 15 %) asiakkaan hintaan. Nyt kun käyttöön tulee ulkoinen yhteys (Joiku), niin tilanne muuttuu. Airbnb vähentääkin komission omistajan tilityk- sestä. Tämä pitää huomioida hinnoittelussa – tai muuten annat 15 % alennuksen asiakkaalle!

Majoitusten lisäpalvelut

Majoitusten lisäpalveluita voidaan lisätä kerran per varaus, kerran per henkilö tai henkilömäärä x vuorokausien määrä -kertaa. Lisäpalvelu voi olla pa- kollinen, jolloin se lisätään automaattisesti hintaan, tai valinnainen, jolloin asiakas päättää, ottaako palvelun vai ei.

Esimerkkejä lisäpalveluista:

- kerran per varaus: lemmikkilisä;
- kerran per henkilömäärä: liinavaatteet;
- henkilömäärä x vuorokausien määrä: aamiaiset.

Henkilöperusteinen hinnoittelu majoituksille

Joikun hinnoitteluominaisuuksia on monipuolistet- tu. Henkilömäärään perustuva hinnoittelu majoit- uksille, tarjoaa sinulle entistä suuremman jousta- vuuden ja tarkkuuden majoitushinnoittelussa. Hinta määräytyy henkilömäärän mukaan. Ominaisuus on käytettävissä Joikussa, Joikun nettikaupassa ja Booking.comissa.

160 €
10% ALV

20.12.2023 - 21.12.2023

Osallistujia 2

Li: Aikuiset - 2 +
Lapset - 0 +

Sulje

180 €
10% ALV

20.12.2023 - 21.12.2023

Osallistujia 3

Li: Aikuiset - 3 +
Lapset - 0 +

Sulje

Esimerkki: Mökin perushinta on 120 euroa/vrk. Majoituksen lisäpalvelulle määritellään, paljonko on yhden henkilön, yhden yön hinta euroissa (20 euroa). Hinta muuttuu automaattisesti henkilömää- rän mukaan. Jos tehtäisiin yhden yön varausta, niin kaksi henkilöä maksaisi 120 € + 2 x 20 € = 160 €, kolme henkilöä 120 € + 3 x 20 € = 180 €.

Majoituksen lisäpalvelujen valinta verkkokaupasta

Eikä tässä vielä kaikki. Entä, jos asiakkaalla on vii- kon varaus ja hän haluaa täysihoidon, mutta onkin kahtena päivänä kokopäiväretkellä, jolloin ei voi käyttää täysihoidtoa. Joiku selviää tästäkin. Asiakas ilmoittaa, montako täysihoidtoa hän haluaa. Esimer- kiksi kaksi henkilöä, viikon varaus, joista kahtena ei olla paikalla. Täysihoidtoja varataan silloin 2 (henki- löä) x 5 (vuorokautta) = 10 täysihoidtoa.

320 €
10% ALV

08.01.2024 - 15.01.2024

Osallistujia 2

Lisäpalvelut

VALINNAISET

Retki

Riihimäen lasimuseoon

Täysihoidto

Lisää ostos

Valitse päivät

08.01 Valitse

09.01 Valitse

10.01 2 kpl 60 €

11.01 2 kpl 60 €

12.01 Valitse

13.01 Valitse

14.01 Valitse

920 €
10% ALV

08.01.2024 - 15.01.2024

Osallistujia 2

Lisäpalvelut

VALINNAISET

Retki

Riihimäen lasimuseoon

Täysihoidto

Lisää ostos

Valitse päivät

08.01 2 kpl 120 €

09.01 2 kpl 120 €

10.01 Valitse

11.01 Valitse

12.01 2 kpl 120 €

13.01 2 kpl 120 €

14.01 2 kpl 120 €

Retkivalinta (200 € perushinta + 2 hlö x 2 pv x 30 €)

Täysihoidon valinta (ed. lisää 2 hlö x 5 pv x 60 €)

Rakenna itse majoitusten ominaisuusluettelo

Asiakkaidemme palvelut ja tuotteet eroavat toisistaan kuin yö ja päivä. Teltpapaikka on eri kuin caravan- paikka, yksittäismökki, luksushuvila tai vaikkapa hotellihuone. Millaisen yhtenäisen ominaisuusluettelon laa- dit näille tuotteille? No et minkäänlaista. Tai jos laadit, niin Joiku-ylläpitäjä ahdistuu, kun edessä on sadan kohdan lista, joista rastin laittaa kolmeen.

Tämäkin on ratkaistu! Jokainen joikulainen voi laatia oman ominaisuusluettelon. Leirintäalueella on lista, jollaista siellä tarvitaan. Pienellä hotellilla on aivan erilainen lista, jne. Sen lisäksi voit järjestää ominaisuudet vapaasti sen mukaan, kuin sinusta on parasta.

Eikä tämäkään vielä riitä. Ominaisuuksia on erilaisia. On ”rasti-ruutuun -ominaisuuksia”, esim. mikroaalto- uuni – se on tai ei ole. Sitten on ominaisuuksia, joihin tarvitaan tarkenne. Esimerkiksi Sale on 1,5 km päässä tai mökin rakennusvuosi on 2020. Joikun kanssa pystyt listaamaan kaikki erityyppiset ominaisuudet.

Valitse palvelusi mukavuudet

Ole hyvä ja valitse mitä ominaisuuksia majoituksellasi on.

Tallenna

☐ Lähin yleinen uimaranta

☒ Lähin Alko (km)

☐ Lähin kauppa

☐ Sähköauton latauspiste

☐ Kuntosalin käyttö

☐ Jäähdytys

☒ Merinäköala

☒ Erillinen makuuhuone

☐ Matkasänky

Valitut ominaisuudet

Nämä ominaisuudet on tällä hetkellä valittuna kohteella. Voit hiirellä siirtämällä vaihtaa niiden järjestystä.

Erillinen makuuhuone

Lähin kauppa : 1,5

Merinäköala

Näin punaisen mökin nätti kuvaus.

Punainen mökki

Erillinen makuuhuone Lähin kauppa : 1,5

Merinäköala

SFC-Etelälahti on lähellä



Etelälahti on Vihdin Otalammen kylässä, Salmijärven rannalla sijaitseva caravan-alue puolen tunnin ajomatkan päässä Helsingin keskustasta. Tilaa alueella on lähes 10 hehtaaria ja rantaviivaakin noin 300 metriä. Tontti oli 10 vuotta vuokralla Vantaan kaupungilta. "Viime syksynä saimme tarvittavat päätökset yhdistyksessä tehtyä ja järjestettyä rahoituksen, ja saimme ostettua kiinteistön Vantaan kaupungilta. Nyt meillä on alueen kehittämisen näkökulmasta aivan uusi tilanne – kaikki ratkaisut ja toimenpiteet ovat omissa käsissämme", sanoo SFC-Etelälahden hallituksen puheenjohtaja **Marko Enberg**. "Joiku-järjestelmän käyttöönotto on osa tätä uutta tilannetta."

Markku Koskinen



Yli 120 ympärivuotista paikkaa

Alueella on yli 120 paikkaa asuntoautoille ja -vaunuille. Vuosi- ja kausipaikkalaisia on tällä hetkellä lähes 90. Loput paikat on varattu vierailijoille ja tokihan alueelle mahtuu vielä vuosi- ja kausipaikkalaisiakin lisää. Verkkosivuillamme www.etelahti.fi voi täyttää hakemuksen vuosi-, kevät-, kesä- tai syys-kuukausipaikalle. Tai sitten vain varata vieraspaikan lyhyemmälle vierailulle. Hakemuksissa ja varauksissa käytetään **Joikua**. Vaunujen ja asuntoautojen säilytyspaikkoja on 25 kpl säilytysalueella, jossa ei ole sähköä, eikä siellä voi yöpyä. Vuosi- ja kausipaikat edellyttävät **SF-Caravan**-jäsenyyden ja vuosipaikka edellyttää myös isäntävuorojen tekemisen alueella.

Etelälahti on auki kesät ja talvet. Talviaikana isäntä on paikalla vain viikonloppuisin ja viikolla alue toimii omatoimialueena. Talvella on hiljaisempaa – arkisin on ehkä 20 vaunussa asukkaita, viikonloppuisin voi asuttuja vaunuja olla puolet enemmän. Kesällä sitten on vilkasta – parhaimpina viikonloppuna kaikki paikat ovat täynnä. Alueelta on reilu puolen tunnin ajomatka Helsinkiin. Moni käykin töissä Etelälahdesta, varsinkin kesällä. Ja etätööhön paikka sopii mitä parhaiten.

Talkooperinne kunniasa

"Yhdistyksellä ei ole palkattua henkilökuntaa, vaan toimintaa pyöritetään talkoilla", kertoo **Marko**. "Vuodessa järjestämme parit suuremmat talkoot, joissa osallistujia on yleensä 40-50. Pienempiä talkoita järjestämme myös tarpeen mukaan. Porukka on aktiivista – ei tarvitse, kuin ilmoittaa, mitä tehdään ja koska. Hyvä puoli on myös se, että jäsenistöstä löytyy kaikkien alojen osaajia. Ollaan siltäkin osin melko omavaraisia."



Päärakennuksen juttutupa on oiva paikka tehdä etätöitä.

Isäntävuoro on osa talkooperinnettä. Vuosipaikkalaisille kuuluu sopimuskauden aikana joko 2 viikonloppua pe-su isäntävuoroa tai yksi arkiviikon isäntävuoro su-pe kesäkaudella viikoilla 21-37. Kesäkaudella on valittavissa siivous- tai toimistoisännän rooli viikolle tai viikonloppulle. Talvella on tarjolla vain kaikenkattavia viikonloppuisännän tehtäviä. Isäntä vastaanottaa vieraat, neuvoa ja ohjaa, hoitaa toimistoa, huolehtii järjestyksestä sekä siivoaa. Toimenkuva on sama kuin leirintäalueen vetäjällä.

Aloitteleva karavaanari

Marko itse on karavaanarina vasta harrastuksen alkutaipaleella – kolme vuotta takana. "Myimme vain moni kanssa talomme ja muutimme kerrostaloon. Jotain puuhasteltavaa piti keksiä. Karavaanarius ja Etelälahti tuntuivat heti omilta. Vieressä oleva luonto ja pari koiraakin vain vahvistivat valintaa." Ja heti yhdistyksen puheenjohtajaksi? "Itsekin vähän kyseenalaistin asiaa, mutta kun porukka halusi, ei siinä mikään auttanut. Ehkä päätyöni keskikokoisesta organisaatiosta vetäjänä, hallinnollinen kokemus ja kokemus myös eri tyyppisten yhdistysten puheenjohtajatehtävistä vaikutti luottamukseen."



"Talvella arkipäivisin on asukkaita parissa kymmenessä vaunussa, viikonloppuisin määrä kaksinkertaistuu, kesäviikonloppuna kymmenkertaistuu", kertoo Marko Enberg.

Marko on kasvatuksen ja koulutuksen toimialalla hallintopäällikkönä Helsingin kaupungilla. Luottamukseen toimintojen tehokkaana organisoijana saattoi vaikuttaa myös oppiarvo: sotatieteen maisteri (toimittajan huomio).

"Karavaanari-hommassa on mukavaa sekin, ettei tarvitse olla aina paikallaan. Kesämökki on siinä, missä se on. Viime kesänä kiertelimme asuntoautollamme Pohjois-Suomea. Ensi vuodelle on suunniteltu "kesälomia" marras-joulukuulle ja retkeä Pyreneiden niemimaalle – Espanjaan ja Portugaliin."

Ensi vuonna käynnistyy alueen perusparantaminen

SFC-Etelälahden pyörittäminen vuokratontilla – vaikka yhteistyö Vantaan kanssa sujuikin pääosin hyvin – on pakostikin hidastanut alueen ylläpitoa ja kehittämistä. "Luvan hakeminen omistajalta asiaan kuin asiaan vei aina oman aikansa. Mitään suurempaa ei edes lähdetty suunnittelemaan."

Korjausvelkaa on kertynyt ja sen parissa menee muutamia vuosia. "Suunnitelmissa on 50-luvulta peräisin olevan päärakennuksen remontti ja laiturien uusiminen...näin niin kuin aluksi. Myös saunarakennuksen tilat kaipaavat ehостusta."

Joiku on monessa mukana

Leirintäaluevarausten käsittely on aika lailla sama asia kuin pienen majoituskohteen. Ja niinhän se onkin, kun käsitellään vierailijoiden vaunupaikka, sähkömaksut, kaasupullot, telttapaikka, harrastus-

välineet ja tilaussaunan sekä pesukoneiden varaukset ja maksut. Vuosi- ja kausipaikkojen varaaminen käsittelyprosesseineen edellyttivät muutoksia varausjärjestelmään. Pyykinpesukoneiden varaaminen meni kuten saunankin – perusominaisuuksilla. Kaasupullon vaihdon toteutus onnistui Tavara-kaupan ominaisuuksilla. Isäntävuorojen hallinta oli sitten taas uusi juttu, mutta sekin saatiin hyvin toimimaan.

"**Joiku** on meille keskeinen ja tärkeä työkalu, joka helpottaa isännän työtä. Siksi otin Joikun rakentamisen omaksi hommakseni. Ja onnistuihan se – Comgaten **Raunan** apu on onneksi ollut aina tarvittaessa saatavilla", kiittelee Marko. "Käyttöönotto ajoitettiin tarkoituksella hiljaisempaan aikaan – aloitettiin marraskuun alussa. Harjoitteluun ja kehitetään rauhassa ja saadaan toukokuuhun mennessä toivottavasti vielä yksi kehityskierros tehtyä."

"Pari pikku juttua"

"Pari pikku juttua olemme huomanneet. Onko kaasupullon ja pesukoneen varaajaltakin pakko kysyä kaikki yhteystiedot? Nimi riittäisi kyllä. Voisiko kausipaikan varaajalta kysyä tulopäivän ja kuukausien määrän? Kone laskisi lähtöpäivän automaattisesti. Online-yhteys SF-Caravanin jäsenrekisteriin olisi tärkeä. Joiku voisi automaattisesti tarkistaa, onko jäsenyys voimassa...", listaa Marko.

Eiväthän nuo mitenkään ylivoimaisilta vaikuta. Eiköhän oteta listalle!

LOGIN

COMGATE OY:N ASIAKASLEHTI 2024



Varaus- ja verkkokaupparatkaisut kaikkiin matkailualan tarpeisiin

Comgate Oy:n järjestelmät on kehitetty matkailualan käyttöön. Ne hallitsevat koko tuotanto-prosessin asiakkaan ensimmäisestä kontaktista kirjanpitoon saakka. Sinun ei tarvitse miettiä miten prosessi kulkee, me olemme miettineet sen puolestasi. Käyttämällä varausjärjestelmää, joka tuntee sinun tarpeesi, tilanne on koko ajan hallinnassasi, tehostat toimintoja, vältät virheitä – säästät aikaa ja rahaa.

Järjestelmämme joustavat tarpeittesi mukaan. Voit lähteä liikkeelle vaikka yhden työaseman ratkaisusta. Järjestelmän koolla ei ole ylärajaa. Voit aloittaa ilman omaa nettikauppaa, ja käynnistää sen myöhemmin. Järjestelmämme keskustelevat kaikkien tärkeimpien lento- ja hotellijärjestelmien kanssa. Tekniset ratkaisut eivät rajoita liiketoimintojesi kehittymistä – aina löytyy ratkaisu.

Olemme 100 % suomalainen yritys, ja tuotteillemme on myönnetty avainlipputunnus. Toimintuksemme sisältävät aina suomenkieliset koulutus- ja tukipalvelut, ja meille voit myös soittaa. Meidän kanssamme et ole yksin.

Ota yhteyttä – löydämme varmasti ratkaisun!

Tervetuloa tapaamaan
meitä MATKA 2024 -messuille
Helsingin Messukeskukseen
18.-21. tammikuuta.



Osastomme numero on **6s61**

Login on Comgate Oy:n asiakaslehti

Comgate Oy
Robert Huberin tie 2A
01510 VANTAA

puhelin (09) 777 650
myynti@comgate.fi

www.comgate.fi

Tekstit: Markku Koskinen, Timi Salminen,
Pia Tuominen, Rauno Inkinen

Kuvat: Comgate, HimosLomat,
Linja-autoliike S. Kosonen

Taitto: Panu Punkari

Paino: Savion Kirjapaino Oy



**JOIKU
BOOKING**
joikubooking.com



**Software
Finland**

