

LOGIN

COMGATE OY:N ASIAKASLEHTI 2025



TÄSSÄ LEHDESSÄ

Tekoälyä matkailubisnekseen	2
Uusia toimintoja matkatoimistoille	4
Pohjolan Matka toimii valtakunnallisesti	6
Uudet ratkaisut keskusvaraamoille	8
Lost in Lapland vuokraa majoituksia	10
Joiku kotisivukoneena - miksipä ei?	12
Petteri, Margareta ja kolme leirintäaluetta	14



Tekoälyä matkailubisnekseen

Tekoäly on nyt kaikkialla – ovista ja ikkunoista tulvii jatkuvasti uusia sovelluksia ja mahdollisuuksia. Uutisvirtaa seurattaessa tuntuu, että vain taivas on rajana. Halusimme ottaa selvää, mitä tekoälyllä todella tehdään, kuinka sitä käytetään ja mitä hyötyä siitä oikeasti on? Kysyimme *Koskisen Kallelta*, miten hän hyödyntää tekoälyä liiketoiminnassaan.

Markku Koskinen



Kalle on yrittäjänä Basecamp Oulangassa, Ruka Adventuresissa ja Napapiiri Cafessa. Hänen yrityksensä toimivat Kuusamossa ja Sallassa. Monille hän on tuttu myös Comgaten omistajana.

ChatGPT päivittäisessä käytössä

“En ole mikään ‘heviuseri’, mutta käytän ChatGPT:n maksullista perusversiota aina, kun pitää kirjoittaa jotain”, Kalle kertoo. Hän ei ole lähtenyt hankkimaan lisäohjelmia tai tutkimaan kaikkia mahdollisuuksia. “Olen edennyt tarpeen ja tilanteen mukaan.”

Tekoälyn aktiivista hyödyntämistä on takana noin vuosi, ja kirjoitustyö on Kallelle keskeistä. “Teen tarjouksia, esitteitä ja mainoksia ChatGPT:n avulla.”

Monia käyttömahdollisuuksia

“Hetimitulee mieleen viime kesän Juuman musiikkifestivaalien esite. Kirjoitin tekstit tekoälyä apuna käyttäen. Kuvakin tehtiin, mutta sen kanssa meni aikaa – ehkä vasta 50. versio toimi. Kuvankäsittelyyn olisi pitänyt käyttää jotakin erikoistyökalua.”

Syksyn töistä Kalle mainitsee “Santa Claus Napapiirillä” ja “Ice Karting Napapiirillä” -esitteet. “Tekstit kirjoitin tekoälyn kanssa, mutta layout ja kuvien viimeistely tein graafikkomme Panun kanssa.”

E erityisen vaikuttava kokemus oli Karhunkierros Expressin aikataulujen tekeminen. Reitti kulkee Kuusamon lentokentältä Sallaan, jokaiselta saapuvalla lennolta ja jokaiselle lähtevälle lennolle. “Annoin Finnairin aikataulut, reitin pysäkit ja etäisyydet. Tekoäly laati aikataulut minuutissa. Minulta olisi mennyt Exceleiden kanssa päivä, ellei useampia. Innostuin niin, että tekoäly sai myös laskea pysäkkikohtaiset hinnat. Raaka-aineeksi annoin kuljettajan kulut, polttoainekustannukset ja katteet.” Ja siinä se oli – pysäkkikohtainen hinnasto.

Moottoripyöräretki pienryhmälle

“Tein hiljattain tarjouksen kuuden päivän moottoripyöräretkestä hollantilaiselle agentille. Ryhmä koostuu vanhemmista herrasmiehistä, joten ohjelma suunniteltiin heidän tarpeitaan ajatellen.”

Prosessi alkoi alustavasta ohjelmasta. “Olen oppinut, että mitä tarkemmat ohjeet annan tekoälylle, sitä nopeammin saan julkaisukelpoisen lopputuloksen. Jos tehtävä annetaan epämääräisesti, tekoälyn saattaminen oikeille raiteille vaatii aikaa ja hermoja.”

“Jos määrittelen tehtävää tunnin, säästän ajan moninkertaisesti kokonaistyöajassa.”

Ensimmäinen tehtävänanto

Varmasti kaikki Comgate Oy:n asiakkaat tietävät heti tarjouspyynnön saatuaan, mitä suurin piirtein aikovat tarjota. Siis toimeen. Kirjoitetaan ensimmäinen versio ohjelmasta, vaikka ranskalaisin viivoin. Jos tiedät jo alihankkijat, joita aiot käyttää, laita nekin tekstiin. Myös päivärytmi, siirtymät, yms. laitetaan mukaan. Kaikki, mikä tulee nopeasti mieleen, ja vaikuttaa tarjottavaan ohjelmaan, kannattaa mainita. Ja sitten vain tekoäly töihin.

Korjauskierroksia ja viimeistelyä

“Tein viisi korjauskierrosta. Pyysin esimerkiksi:

- Käännätkö matkaohjelman englanniksi?
- Kirjoittaisitko tästä matkaohjelman esitteen muotoon? Yritä pitää kaikki paikkojen nimet sellaisenaan. Älä myöskään keksi muuta sisältöä ohjelmaan.
- Kiitos. Ehkä voisit lisätä tekstiin vähän mainoslauseita ja -sanoja?



“Välillä yrittäjänä joutuu ylittämään itsensä”, toteaa Kalle Koskinen Napapiiri Cafen joulupukkina.

- Täydellistä! Lisäätkö vielä hinnaston seuraavasti:

(Tässä annoin valmiit hinnat, tekoälyn tehtäväksi jäi sijoitella hinnat luontevasti tekstiin. Hinnat olivat “sopimushintoja”, joita tekoäly ei olisi voinut löytää mistään.)

- Lisäisitkö vielä sectionin, jossa listataan mitä matka sisältää ja ei sisällä?”

Mikä on parasta?

Parasta tekoälyn käytössä on ajan säästö. Kun olet jonkun aikaa käyttänyt, huomaat, miten tekoäly on parhaiten hyödyksi – mitä siltä voi pyytää ja mitä taustatietoja pitää antaa. “Ainakin minun kohdallani suurin säästö tulee viimeistelystä: aseteltu on kohdallaan, teksti on sujuvaa, otsikot ovat parempia kuin olisin itse keksinyt, kirjoitusvirheet on korjattu.” Tulosta pitää ehdottomasti verrata alkuperäiseen – tekoäly saattaa esim. olla sitä mieltä, että joku kappale on turha, ja pudottaa sen pois, vaikka kappale oikeasti on oleellinen.”

Hauska ja hyödyllinen piirre ovat myös tekoälyn tekemät lisäykset tekstiin. “Lisäyksillä tekoäly tavallaan auttaa muistamaan eri näkökulmat. Sama vaikutus on myös tekoälyn lisäämillä ja korjaamalla otsikoilla ja väliotsikoilla.”

Kolmas hyödyllinen piirre on dokumentointi. Automaattisesti jää talteen koko asiasta käyty keskustelu – kysymykset ja vastaukset. “Tästä on apua, kun harvoin pystyy tekemään yhtä asiaa

alusta loppuun kerralla. Kun sitten keskeytyksen jälkeen palaat asiaan, näet heti, mihin jäätiin, ja selaamalla ‘muistiota’ taaksepäin palautat mieliin, mitä prosessissa on jo mietitty.”

Näin pääset alkuun

“Tekoälyn käyttö on kuin mikä tahansa taito. Voit katsoa lukemattomia webinaareja, mutta et opi ilman käytäntöä. www.chatgpt.com -sivustolla voit keskustella tekoälyn kanssa. Kysy siltä asioita, joita normaalisti etsisit Googlesta. Tekoäly antaa vastauksen selkeästi ilman turhaa linkkien selailua.”

Esimerkki:

Kysymys: “Muistatko koska Sallassa on tähän vuodenaikaan (15.12.) ollut näin vähän lunta?”

Vastaus: “Sallassa on tällä hetkellä 8 cm lunta. Valitettavasti minulla ei ole tarkkoja historiallisia lumitietoja Sallasta, joten en pysty vertailemaan nykyistä lumitilannetta aiempiin vuosiin. Kuitenkin yleisesti ottaen lumimäärät voivat vaihdella vuosittain.”

Jos käytät nettiä Microsoftin selaimella, siinä on valmiina “Copilot” – se on käytännössä sama kuin ChatGpt.

“Ei siis muuta kuin keskustelemaan tekoälyn kanssa. Siitä se lähtee.” Muistathan myös, että tekoäly kehittyä huimaa vauhtia. Vaikka se ei tänään osaa vastata johonkin asiaan oikein, huomenna se voi sen jo osata.

Portaaleja ja rajapintaratkaisuja – uusia toimintoja matkatoimistoille

Matkatoimistojen toimintaympäristö on murroksessa, ja uusien tietojärjestelmä-ratkaisujen myötä alan toimijat voivat parantaa tehokkuuttaan ja asiakaskokemustaan. Uudet portaalit ja rajapintaratkaisut tarjoavat matkatoimistoille mahdollisuuden integroida eri palvelut, hallita varauksia reaaliaikaisesti sekä tarjota asiakkailleen entistä personoidumpia ja monipuolisempia matkailupalveluja.

Comgate jatkaa myös järjestelmäkehitystä, ja uuden selainpohjaisen Webresin ensiaskeleet lupaavat entistä tehokkaampia ratkaisuja ja modernia selainpohjaista käyttökokemusta suomalaisen matkailualan tueksi.

Pia Tuominen



FerryGateway -yhteys helpompaan kiintiöhallintaan

Uutta FerryGateway-rajapintayhteyttä Winresistä TallinkSiljan varausjärjestelmään on kehitetty pitkään, ja ensimmäinen tuotantokäyttöön otto tapahtui vuoden 2024 aikana. Lisää käyttöön-ottoja on tulossa heti vuoden 2025 alussa, ja toisin kuin aikaisempi yhteys, on FerryGateway saatavissa kaikille matkanjärjestäjille.

TallinkSiljan varauksissa käytetään matkatoimiston omia kiintiöitä ja sopimushintoja. Matkatoimisto varaa hyttikiintiöt, mutta lisäpalveluiden paikkatilanne saadaan suoraan laivan reaaliaikaisesta tilanteesta. Koska laivayhtiö näkee myyntitilanteen suoraan järjestelmästä, ei työläitä kiintiöseurantaportteja enää tarvitse tehdä. Myös matkustajatiedot siirtyvät suoraan Winresistä laivayhtiölle heti varausvaiheessa.

Jatkossa tarkoituksena on liittää FerryGateway-yhteyteen myös muita laivayhtiöitä ja laajentaa yhteyttä kiintiöiden ulkopuolelle, vapaaseen julkiseen kapasiteettiin.

Lentovarausten siirto monipuolistuu

Lentovarausten siirtotekniikkaa lentovarausjärjestelmästä Winresiin on kehitetty siten, että nyt lentojen lisäksi on mahdollista siirtää myös hotellit, autot, matkustajien nimet ja suuri osa maksullisista lisäpalveluista, esimerkiksi lisämatkatavarat ja paikkavaraukset. Myös Winresin hakutoimintoja on päivitetty, ja nykyisin varausnumeron ja

Amadeus-viitteen lisäksi varausta voi hakea myös matkustajan nimellä tai lippunumerolla. Air-siirron päivitys on tehty uuteen Winres3-varausohjelmaan. Päivitämme asiakkaillemme uusia ohjelmia vuoden 2025 aikana, päivitykset ovat maksuttomia ja kuuluvat normaaliin järjestelmän ylläpitoon.

Ryhmänkerääjäliittymä antaa vapautta ja aikaa

Ryhmänkerääjäliittymä on Winres-ohjelman laajennus, joka toimii omassa hallintaliittymässään. Tunnusten avaamisen jälkeen se on ryhmänkerääjän vapaassa käytössä, kunhan vain nettiyhteys toimii. Liittymä mahdollistaa ryhmän palvelujen tehokkaan hallinnan, ja vapaana olevien tuotteiden määrän ryhmänvetäjä voi tarkistaa nopeasti vaikka omasta kännykästään. Matkatoimisto taas näkee ryhmänkerääjän tallentamat tiedot ja tilanteen suoraan alkuperäisestä Winres-varauksesta, eikä tietoja tarvitse manuaalisesti siirtää Winres-varaukselle.

Liittymän käyttö on helppoa: Winresissä varataan ja hinnoitellaan tuotteet, ja sen jälkeen ryhmänkerääjälle lähetetään vahvistus, alustavat laskutiedot ja tunnuksat. Sen jälkeen ryhmänkerääjä huolehtii matkustajatiedoista netin kautta: kirjoittaa nimet ja henkilötiedot, jakaa matkustajat hytteihin tai huoneisiin ja kohdistaa heille varatut lisäpalvelut. Kaikki tehdyt muutokset näkyvät sekä Winres-varauksella että hallintaliittymässä. Ja kun on aika laittaa ryhmä pakettiin, varaus suljetaan Winresistä ja ryhmänkerääjäliittymän kautta ei voi enää tehdä muutoksia.



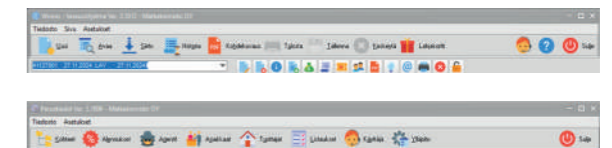
Majoitusten ja lisäpalvelujen jakaminen matkustajalle tapahtuu kätevästi drag and drop -tekniikalla tai pudotusvalikosta valitsemalla. Liittymään on helppo käyttää myös mobiililaitteilla.



Ryhmänkerääjäliittymän lisäksi olemme kehittäneet myös muita toimintoja, jotka helpottavat matkatoimiston päivittäistä arkea ja auttavat tarjoamaan asiakkaille entistä yksilöllisempiä ratkaisuja yhteydenottoihin ja matkavarauksien hallintaan. Lahjakorttiliittymä, OmaLoma-sovellus, alennuskooditoiminto, automaattiviestit, helppokäyttöinen maksulinkki... Mikäli jokin näistä kiinnostaa tai jokin muu asia askarruttaa, ota yhteyttä meihin, ja räätälöidään toimistollenne sopiva paketti.

Ensin oli Comres, sitten Winres... seuraavaksi Webres?

Winresin eri ohjelmien versiopäivityksiä tehdään jatkuvasti, mutta ulkoasu on pysynyt lähes samana jo pitkään. Vuonna 2024 olemme kehittäneet uutta Winres3-versiota, joka osalla asiakkaittamme on ollut jo koekäytössä. Suurimmat muutokset ovat tapahtuneet "konepellin alla": uusimmat kehitystyökalut mahdollistavat nyt mm. tehokkaamman tietokantojen käytön, paremmat tietoturvaominaisuudet ja uusien sovellusten kehittelyn. Vanhat kuvakkeetkin ovat saaneet kyytiä, vaikkakin käytettävyyden kannalta olemme halunneet edelleen säilyttää samankaltaiset muodot ja värimaiseman – niin monella käyttäjällä kuvakkeet ja niiden sijainnit ovat varmaankin jo selkäytimessä.



Ensi vuonna heittäydymme vielä hurjemmiksi, ja olemmekin jo aloittaneet uuden selainpohjaisen järjestelmän kehittelyn. Ensimaistiaiset tästä Webresin työnimellä kulkevasta herkkupalasta esittelemme messuilla.

Kotimaisuus on valttia

Comgate on 100 % kotimainen perheyritys ja tuotteillamme on Avainlippu-tunnus. HelpDeskimme palvelee suomeksi, ja asiakaspalvelijamme tuntevat matkailutoimialan perinpohjaisesti. Meille on tärkeää tukea suomalaista työtä ja matkailua.

Mikäli sinulla on kysymyksiä, niin ota rohkeasti yhteyttä ja katsotaan yhdessä, miten voimme olla avuksi.



Pohjolan Matka toimii valtakunnallisesti

Pohjolan Turistiauto Oy:n markkinointinimi on Pohjolan Matka. Töitä tehdään lähes 300 henkilön ja 200 bussin voimin. Yhtiön kotipaikka on Iisalmi, mutta toimistoja tai varikkoja on kaikkiaan 17 eri puolella Suomea. Matkapalvelut ovat yksi yrityksen liiketoimintayksiköistä – siis matkatoimisto- ja matkanjärjestäjäpalvelut. Matkamyynti työllistää suoraan 13 henkilöä, ”mutta välillisesti matkatoimiston toimintaan osallistuu koko henkilöstöstä suuri osa”.

Markku Koskinen



Matkapalveluiden osuus yrityksen koko liikevaihdosta on noin neljännes - samansuuruinen kuin aikataulutettu reittiliikenne. Toinen puolisko liikevaihdosta tulee sitten bussien tilaus- ja sopimusliikenteestä.

Pohjolan Matka tuottaa kaikki TUI:n maapalvelut 2025 tammi-maaliskuussa Kainuussa.”

Pohjolan Matkoilla on STF-sertifikaatti

Yritys on mukana Sustainable Travel Finland -ohjelmassa ja on - kaikki ohjelman vaatimukset täytettyään - saanut asiasta kertovan merkin. ”Käytimme korona-ajan hyödyksemme ja suoritimme STF:n edellyttämän 7-portaisen kehitysprojektin silloin.”

”STF-merkin myötä olemme sitoutuneet vastuulliseen ja kestäväan matkailuun. Taisimme olla ensimmäinen tämän kokoluokan konserni, joka merkin sai.”

Palvelut ovat nyt ”kerroksissa”

Koronaepidemia vei lähes viimeisetkin katu-toimistot Suomesta. Pohjolan Matka oli tässä kehityksessä etuajassa - kivijalkatoimistoista tultiin pois jo vuosia aikaisemmin. ”Parhaimmillaan yksittäisiä katutoimistoja oli yli 20 kpl. Nyt ei ole yhtään.” Päätös oli varmaankin oikea, kun muut ovat seuranneet perässä.

Muuten toiminta on kyllä hajautettu - asiakkaita palvellaan kuudessa eri pisteessä. Toimistot ovat useimmiten bussivarikkojen yhteydessä. ”Asiakkaita palvellaan pääasiassa etänä, mutta saa toimistoonkin tulla.”

Pitkä yhteinen historia

Pohjolan Matkalla on ollut Comgaten järjestelmät käytössään jo lähes 30 vuotta. Ensimmäinen varausjärjestelmä tuli Karelia-Matkoille Kiteelle 1997. Karelia-Matkat myytiin sitten Pohjolan Turistiautolle. Matkatoimistotoiminta jatkui omana yhtiönään Pohjolan Matkatoimisto Oy -nimellä, kunnes



Pohjolanmatkalaisia yhteiskuvassa.

toiminnot sitten 2006 yhdistettiin muiden toimintojen mukana Pohjolan Matka -markkinointinimen alle.

Järjestelmät ovat kulkeneet koko ajan mukana. Ensimmäinen oli ComRes, sitten WinRes, ja seuraavaksi varmaankin WebRes. ”Nettikauppakin on ollut käytössä jo parikymmentä vuotta.”

Ferry GateWay -projekti

Tämän syksyn suurin projekti varausjärjestelmäpuolella on ollut TallinkSiljan ”Torpedo-yhteyden” korvaaminen Ferry GateWay -ratkaisulla. FGW on alkujaan kahdeksan eurooppalaisen varustamon - mukana olivat kaikki suomalaiset - 2014 perustama yhdistys. Tarkoituksena on luoda yhteinen rajapinta varustamoiden ja matkatoimistojen järjestelmien välille.

”Toivomme tietysti, että FGW:n kautta saataisiin yhteys pian muihinkin laivayhtiöihin.”

Meillä Comgatessa on oltu havaitsevinaan, että matkatoimistot ja varaamot ovat tässä hieman eri linjoilla. Matkanjärjestäjät toivovat nykyisen käytännön jatkuvan. Sovitaan varustamoiden kanssa lähtökohtaisista kiintiöistä, joiden varaan on turvallista rakentaa omaa tuotantoa. Varustamoilla näyttää taas olevan halukkuutta siirtyä enemmän ”freesaleen”. Mutta eiköhän tähänkin ratkaisu löydy. TallinkSiljan ratkaisu perustuu kiintiöihin.

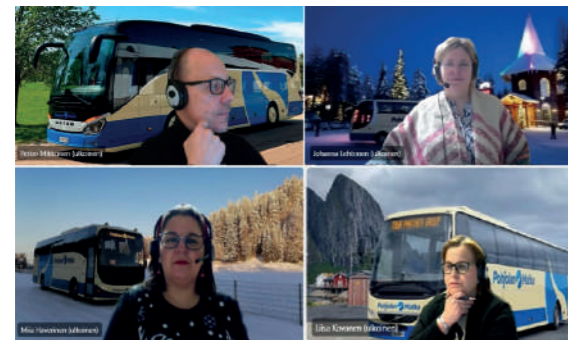
Seuraavaksi nettiprojekti

Matkatoimiston liiketoiminnassa ei suuria muutoksia lähivuosina tehdä. ”Tietysti mennään kysynnän ja yleisten trendien mukaan. DMC-puolelta odotamme kasvua.” Ryhmätuotannossa uutta on vanhojen matkojen elvyttäminen - esimerkiksi Merenkurkun yli Ruotsiin suuntautuvat matkat. Myös ”Sisäpiiri” -tuotantoa kehitetään - ja pienryhmäreissuja. ”Sisäpiiri” on Pohjolan Matkan kanta-asiakasohjelma.

Tekniikan seuraava suurempi projekti on netti-kaupan uusiminen. ”Matkojen hakeminen, selaaminen ja ostaminen pitää saada joustavammaksi”. Tähän me Comgatessakin lupaamme panostaa.

Comgaten palveluun ollaan tyytyväisiä. Tuotanto lähettää erityiskiitokset Pialle helpdeskiin:

”Hänen kanssaan on helppo asioida, kun on itsekkin ollut matkatoimistossa vuosikymmenet. DMC-puolella jouduimme tekemään aika monenlaisia uusia juttuja. Pian avulla ne saatiin toimimaan.”



Pohjolan Matkojen haastattelu tehtiin Teams:lla. Tapaamisissa olivat mukana konsernitasolta talousjohtaja Petter Mikkonen ja toimitusjohtaja Johanna Lehtonen, sekä matkapalveluista tuotantopäällikkö Miia Haverinen ja liiketoimintavastaava Liisa Kovanen.

Ryhmätuotanto keskiössä

Ryhmät ovat matkatoimiston päätuote. Eniten on tilausryhmiä, mutta oma sarjatuotantokin on tärkeässä osassa. Matkatoimiston yksi tarkoitus on työllistää omaa bussikalustoa, mutta ei toimintaa ole mitenkään siihen rajattu. ”Yhä kasvava osa ryhmistämme liikkuu lentäen”.

Yksittäisten liikematkojen osuus on pieni, eikä sitä olla kasvattamassa. Varsinaista välitysmyyntiä ei käytännössä ole ollenkaan.

Kasvavaa sektoria toivotaan DMC-toiminnasta. Omaa, suoraan kuluttajille myytävää Incoming-tuotantoa ei olla suunnittelemassa, vaan keskitytään ulkomaisten matkanjärjestäjien palvelemiseen. ”Tähän meillä on hyvät valmiudet oman bussikaluston, maanlaajuisen toiminnan ja vankan matkatoimisto-osaamisen pohjalta.

Joustavuutta, turvaa ja tehokkuutta majoitusvarauksiin – uudet ratkaisut keskusvaraamoille

Peruutusturva tuo joustoa ja turvaa asiakkaille samalla, kun keskusvaraamot hyötyvät lisätuloista ja tehokkaammasta toiminnasta. Uudet majoitusvarauskomponentit parantavat käyttökokemusta, ja mökin omistajan varauskalenteri tarjoaa kätevän tavan hallita varauksia. Raportointityökalut ja lisäpalveluiden hallinta täydentävät kokonaisuuden, joka vastaa matkailualan nykypäivän tarpeisiin.

Timi Salminen



MySafety peruutusvakuutus

Winresin majoitusvaraustoimintoihin on nyt saatavilla MySafety:n peruutusvakuutus. Peruutusvakuutusta tarjotaan asiakkaille automaattisesti verkkokaupassa majoitusvarauksen yhteydessä. Yhdellä klikkauksella asiakas voi lisätä vakuutuksen ostoskoriin ja saada turvaa erinäisiin peruutustilanteisiin.

Vakuutusmyynnin aloituksesta ei tule varaamolle erillisiä kustannuksia ja ylläpitomaksuakaan tällä toiminnolla ei ole!

Peruutusvakuutus lisää asiakkaiden luottamusta varausten tekemiseen. Se antaa mielenrauhaa, sillä vakuutus kattaa varauksen peruuntuessa asiakkaan maksut takaisin. Tämä koskee niin majoitusta kuin sen yhteydessä varattuja lisäpalveluita. Asiakas voi peruuttaa aina sisäänkirjautumiseen asti, mikä tekee palvelusta joustavan ja houkuttelevan.

Samalla varaamo hyötyy merkittävästi taloudellisesti. Peruutustapauksissa alkuperäinen tulo voidaan säilyttää, sillä MySafety maksaa asiakkaalle korvauksen suoraan. Lisäksi on mahdollisuus myydä vapautunut majoitus uudelleen sekä varata asiakkaalle uusi varaus uuteen ajankohtaan. Keskusvaraamo saa myös osuuden vakuutuksen myynnin hinnasta.

Peruutusvakuutuksen tarjoaminen Winres-järjestelmän kautta on yksinkertaista sekä verkkovarauksen että virkailijoiden Varaushjelman kautta.

Alppi Villa X Poista

28.-31.1.2025
Mokki 6+2 300,00 €

Lisäpalvelut Muokkaa

- 1 Liinavaatteet Kpl 20,00 €
- 1 Aamiaisliput Aikuinen 60,00 €

Majoitus ja lisäpalvelut yhteensä 380,00 €

Vakuutus

Mysafetyn Peruutusvakuutus korvaa varauksesi kustannukset tai osan niistä, jos olet estynyt majoittumaan esim. äkillisen sairastumisen tai tapaturman takia. Löydät ehdot, tuote-esitteen sekä -kuvauksen osoitteesta: mysafety.fi/peruutusvakuutus.

Vakuutus maksaa 13 % muun varauksen hinnasta eli **49,40 €**.

Lisää vakuutus ostoskoriin

Muut maksut

Ei muita maksuja.

Loppusumma

Yhteensä 429,40 €

Lahjakortit Lisää

Ei lahjakortteja.

Siirry kassalle

Majoitusvarauskomponentit uudistuvat

Edellä mainittu peruutusvakuutus on saatavilla Comgaten uusiin majoitusvarauskomponentteihin. Uudistuksen yhteydessä varauskomponenttien teknologia on vaihtunut ja tämä mahdollistaa sekä nopeamman toiminnan mutta ennen kaikkea vakaamman alustan tulevaisuuden kehitykselle. Ratkaisussa käytetään standardeja webkomponentteja, jotka tuovan täyden yhteensopivuuden mm. eri mobiililaitteiden ja -selainten kanssa.

Mökin omistajan varauskalenteri

Uusien komponenttien myötä tulee saataville myös mökin omistajan oma varauskalenteri. Tämän itsenäisen komponentin Varaamo voi antaa mökin omistajalle asennettavaksi hänen omille verkkosivuilleen. Komponentti näyttää varausilanteen ja siitä voi valita valmiiksi haluamansa päivämäärät. Varausta siirrytään tekemään Varaamon sivustolle, jossa voi lisätä mahdolliset lisäpalvelut. Kauppa käy näin aina Varaamon kautta.



1.1.2025 alkaen: Minimivarausaika 3 vrk

Alppi Villa XV on varattavissa 16.-19.1.2025 hintaan 300,00 €.

Hinta

Kpl	Tuote	à	Summa
1	Alppi Villa XV Mokki 6+2 16.-19.1.2025	300,00 €	300,00 €
Yhteensä			300,00 €

Siirry varaamaan

	Lähtevä	Tuleva	Viipymä	Kapasiteetti	Varattuna	Myytyä	Oma-avaruuksia	Vapaita	Aikuisia	Lapsia	Käyttöaste	Käyttöaste (omat pois)	Myyntiaste	Myynti	Huonehinnan keskiarvo*
13.1.2025 ma	0	5	2,20	153	6	5	1	147	15	0	3,9	3,3	3,3	429,60	85,92
14.1.2025 ti	0	1	3,00	151	7	6	1	144	17	0	4,6	4,0	4,0	429,60	71,60
15.1.2025 ke	4	6	2,83	151	9	9	0	142	27	0	6,0	6,0	6,0	717,97	79,77
16.1.2025 to	2	3	5,67	151	10	10	0	141	22	0	6,6	6,6	6,6	840,97	84,10
17.1.2025 pe	2	4	4,50	151	12	10	2	139	33	0	7,9	6,7	6,6	892,97	89,30
18.1.2025 la	3	0	0,00	145	9	8	1	136	29	0	6,2	5,6	5,5	651,30	81,41
19.1.2025 su	5	0	0,00	145	4	3	1	141	26	0	2,8	2,1	2,1	124,63	41,54
tulevat yhteensä	16	19		1047	57	51	6	990	169	0				4 087,03	
tulevat keskiarvo	2,29	2,71	2,60	149,57	8,14	7,29	0,86	141,43	24,14	0,00	5,44	4,89	4,86	583,86	76,23
13.1.2025 - 19.1.2025 yhteensä	16,00	19,00		1047	57	51	6	990	169	0				4 087,03	
13.1.2025 - 19.1.2025 keskiarvo	2,29	2,71	2,60	149,57	8,14	7,29	0,86	141,43	24,14	0,00	5,44	4,89	4,86	583,86	76,23

Dataa tilastonikkarille

Käyttöasteraportti

Myyntiraportteissa majoilevalla Käyttöasteraportilla saat runsaasti tilastotietoa valituille alueille ja kohderyhmille. Raportti näyttää päiväkohtaisesti mm. saapuvien, lähtevien ja varattujen majoitusten määrän. Lisäksi näytetään kokonaiskapasiteetti, omavarausten määrä ja eri tavalla laskettuja käyttöasteita.

Saapuvat, paikalla, lähtevät

Tapahtumaraporttien raportilla saat helposti varauslistauksen varauksista, jotka alkavat tai päättyvät valittuna päivänä. Lisäksi on mahdollista ottaa myös listaus varauksista, joilla ovat majoittuneina valittuna päivänä.

Jos nämä raportit eivät vielä ole omassa Winresissäsi käytössä, ota yhteyttä Helpdeskiin, niin aktivoidaan ne.

Lisäpalveluiden linkitykset

Tiesithän jo, että majoituksille voi linkittää myös tuotteita **omistajille erikoishinnoilla?** Valitse Omistajavaraukset -osiosta Omistajahinnat ja valitse €-kuvakkeen takaa ne hinnat, joita haluat tarjota omistajille. Voit myös jättää lisäpalvelun kokonaan pois omistajien omavarauksista – tai tarjota tiettyjä tuotteita vain omistajille. Kaikki nämä onnistuvat helposti linkitysmäärityksillä.

Muut asetukset:

- Suomi
- Ruotsi
- Englanti
- Saksa
- Puola
- Venäjä

Varauskohtainen:

- Varauskohtainen
- Matkustajakohtainen
- Booking.com -lisäpalvelu

Omistajavaraukset:

- Ei tarjota omistajille
- Normaali hinnat
- Omistajahinnat

Sallitut hinnat: 1
Omistajahinnat: 2

Valitse kaikki

Jos Booking.com-yhteys on käytössä, voit myös merkitä lisäpalvelun **Booking.com-lisäpalveluksi**. Tämä tarkoittaa sitä, että Booking.comiin lähetettävään hintoihin lisätään automaattisesti lisäpalvelun hinta. Kun Booking.comista tulee varaus, niin Winres-varaukselle lisätään kyseinen lisäpalvelu. Kyseessä on siis "pakotettu" lisäpalvelu Booking.comissa. Kirjoita Booking.comissa kuvaukseen erikseen, että majoitus sisältää aina kyseisen lisäpalvelun, esim. siivouksen.

Lost in Lapland vuokraa majoituksia Ylläksellä ja Levillä

Lost in Lapland on Kalevi Halosen viisitoista vuotta sitten perustama majoitusvaraamo. Yritys on kasvanut hallitusti muutaman oman huoneiston vuokrauksesta nykyiseksi, yli sadan majoituskohteen varaamoksi. Kohteita on sekä Ylläksellä että Levillä. Uutena aluevaltauksena on Levillä pari vuotta sitten aloitettu ravintola. Seuraavaksi Kalevin tähtäimessä on ravintolatoiminnan laajentaminen ja sukupolvenvaihdos. Haastattelin Kalevia Teams:in välityksellä.

Markku Koskinen



Lapset innostuivat Lapista

”Lappi on minulle aina jotenkin läheinen” toteaa Kalevi, kun kysyin, miksi etelän mies on päätenyt tekemään bisnestä Lappiin. ”Se, että pysyvämpi side syntyi, oli oikeastaan lasteni Matin ja Marian ansiota. Kierreltiin joskus aikoja sitten heidän kanssaan hiihtotapahtumia Lapissa. Molemmat olivat siinä kymmenen nurkilla ja harrastivat kilpahiihtoa. Tulin kysyneeksi, tykkäisivätkö, jos meillä olisi asunto myös Äkäslompolossa. Lapset innostuivat kovasti ja siitä se sitten lähti – ostettiin rivitalo huoneisto.”

Hiihto ja urheilu ovat edelleen Kalevin sydäntä lähellä. Nyt Kalevi seuraa aktiivisesti tyttärentyttärensä Anna Kerkon uraa. ”Hyvin on Anna pärjännyt – hän on nyt 17-vuotiaana mukana Suomen naisten yhdistetyn maajoukkueessa.”

Eläkkeellä aika tuli pitkäksi

Ensimmäisen uransa Kalevi teki lentäjänä. Ensimmäiset 7 vuotta armeijan leivissä, MiG-21-hävittäjänohjaimissa, sitten 30 vuotta Finnairilla liikennelentäjänä. ”Enimmäkseen lensin MD-80:llä. Eläköidyttyäni Finnairilta menin vielä hetkeksi (kuusi vuotta, toimittajan huomio) Islantiin lentämään.”

”Sitten yritin oikeasti jäädä eläkkeelle. Istuin vuoden sohvalta ja täytin sudokuja. Niissä olenkin hyvä”, vakuuttaa Kalevi. Sitten joutunolo kuitenkin riitti ja Kalevi alkoi tosissaan vuokrata kahta Lapis-osa olevaa huoneistoaan. Vuosi oli 2008.

Yhteistyö rakennusyhtiön kanssa

Vuokrauskohteita alkoi sitten vähän yllättäenkin kertyä lisää, muutaman vuoden kuluttua niitä oli jo nelisenkymmentä. ”Tarvetta tuntui olevan, ja hyväntahtoisena miehenä otin kohteita vastaan.



Manan, Esko ja Kalevi.

Kasvu oli kuitenkin verkkaista, joten oli hyvin aikaa opetella, millaisesta liiketoiminnasta oikein on kysymys”, kertoo Kalevi. ”2013 tein ensimmäisen toimintasuunnitelman, ja sen mukaan on nyt sitten edetty - ja vähän ylikin.”

”Yhteistyö rakennusyhtiö Samira Group Oy:n kanssa on kasvumme kannalta ollut ratkaisevaa.” Samira on rakentanut kaksi kerrostaloa – toisen Ylläkselle, toisen Leville. Niissä on kaikkiaan 70 huoneistoa.

”Yli puolet huoneistoista on Lost in Laplandilla vuokrattavana. Itse olemme hankkineet muutaman huoneiston, mutta suurin investointi on meillä ollut talojen liiketilojen ostaminen.”

Niputus ja poolitilitys

Lost in Laplandin toivomuksesta Winres-järjestelmään tehtiin pari merkittävää uutta ominaisuutta. Ensimmäinen on ”niputus”. Kun välityksessä on



Kalevin aikaisemmat ”konttorit”: MiG-21 ja MD-80.



vaikka viisi samanlaista huoneistoa, ei ole järkevää, että ne näkyvät esim. Booking.comissa viitenä eri kohteena. Winres näyttää kohteet ulospäin yhtenä kohteena, jonka kapasiteetti on viisi. Kun varaus sitten tulee, Winresin algoritmi jakaa sen automaattisesti jollekin nipun oikeista kohteista.

Epäily kotiinpäin vetämisestä syntyy heti, kun välityksessä on myös välittäjän omia kohteita. Tämän ongelman ratkaisee ’poolitilitys’. Varauksia ei tilitetäkään sen mukaan, missä kohteessa vieras on ollut, vaan tulot kertyvät poolille. Winres sitten laskee kullekin poolin kohteelle kertoimen sen perusteella, kuinka monta vuorokautta kohde on oikeasti ollut vuokrattavana tilitysajanjaksona. Kohteen omistaja saa kertoimen määräämän osuuden poolin koko potista.

Varauksia kolmesta kanavasta

Varauksia tulee kolmea kanavaa pitkin: varaamoon suoraan ja oman nettikaupan kautta, Booking.comin kautta ja jälleenmyyjiltä. Kanavien osuudet ovat aika lailla tasan – jokaisella on kolmanneksensa. ”Sesonkina – joulukuun alusta maaliskuun loppuun” asiakkaista noin 80 % on ulkomaalaisia.”

”Sesonkia ei juuri tarvitse markkinoida, mutta hiljaisempaa aikaa kyllä. Välineinä ovat uutiskirjeet ja tarjoukset. Niillä ohjaan asiakkaita nettisivuillemme ja nettikauppaamme. Booking.com on sitten oma juttunsa – sitä ei kannata, eikä voikaan mainostaa. Mutta se on nopea kanava – teen sinne tarjouksia aina, kun tilanne sitä vaatii.”

Nykyiset kanavat ovat toimivia ja hyvin hallinnassa. ”Googleen en oikein luota – se on varmaankin liian hidas minulle. Expedia-yhteyden ehkä otamme lisäämään hiljaisempien kausien myyntiä.” Expedian takana on kymmeniä eri jakelukanavia, joista Suomessa tunnetuimpia ovat Hotels.com, Vrbo ja Trivago.

Kaikki varaukset kertyvät automaattisesti Winresiin, eikä niitä tarvitse itse etsiä eri kanavista. Winres pitää myös varustilanteet ajan tasalla kaikkiin kanaviin, joten vaaraa ylibookkauksista ei ole. ”Kokonaisuus on hyvin hallinnassa.”

Seuraavaksi ravintolat

Majoitusvälitys on resurssien puolesta tällä hetkellä lakipisteessään. ”Uusia kohteita otetaan vastaan, jos niitä tulee, mutta aktiivisesti ei niitä hankita. Nykyinen henkilömäärä riittää juuri ja juuri pyörittämään tätä kapasiteettia.” Oma henkilökunta hoitaa Levillä ja Ylläksellä olevat vastaanotot, molempien hotellien siivoukset ja liinavaatteet sekä Levin ravintolan. Kolmas hotelli on nyt koemarkkinoinnissa. Kun se toteutuu, tilanne tietysti muuttuu.

Ravintolatoiminnan laajentaminen on suunnitteilla. Ensimmäinen ravintola Levillä on toiminut hyvin, ja täydentää sopivasti majoitusliiketoimintaa. Toinen ravintola on tarkoitus avata viimeistään kesällä. ”Ravintola on osoittautunut yllättävänkin hyväksi bisnekseksi – koko firman liikevaihdosta tulee sieltä nyt kolmannes.” Kiitos tästä menee Kalevin puolelle Mananille, jonka harteilla ravintolatoiminta on.

Sukupolvenvaihdos edessä

”Suunnittelin jo tänä syksynä, että siirtyisin vähän sivummalle, mutta vielä se ei onnistunut.” Kalevin tytär Maria on jo ollut taustalla tekemässä Lost in Laplandin hommia. ”Nuorinkin Marian kolmesta tyttärestä on nyt 4-vuotias, niin aikaa alkaa jäädä näihinkin töihin”, toivoo Kalevi.

”Voi tietysti olla, että en lähde täältä kokonaan kuin kantamalla, mutta vastuuta kyllä antaisin mielelläni jo muille”, vakuuttaa Kalevi.

Helpdeskille kiitoksia

Winresin kanssa Lost in Lapland on pärjännyt hyvin. Aivan kaikki back-office-toiminnot eivät vielä ole käytössä. ”Johtuu varmaankin minun kiireistäni – liian monta rautaa tulella samanaikaisesti”, sanoo Kalevi, ja ottaa syyn reilusti itselleen. Mutta eteenpäin mennään koko ajan. ”Erityiskiitos Pialle ja Raunolle Comgaten helpdeskiin.” Erityisen hienoa on, että voi soittaa, ja toisessa päässä on ihmisvastaaja. ”Mieluimmin soitan ja saan asiani hoidettua heti, kuin lähettelen viestejä ja jään odottelemaan, josko joku vastaisi.”

Joiku kotisivukoneena - miksipä ei?

Hirvittääkö ajatus kotisivujen tekemisestä tai ylläpidosta? Ei hätää – Joikun avulla se sujuu helposti! Kuvittele: varausjärjestelmä, verkkokauppa, kotisivut ja kotisivukone kaikki yhdessä paketissa. Me testasimme tätä itse ja rakensimme omat kotisivumme Joikulla. Katso lopputulos: www.joikubooking.com

Petteri Vitikainen



Joikun avulla voit yhdistää kotisivut ja verkkokaupan yhdeksi kokonaisuudeksi, säästäten aikaa ja resursseja. Samalla voit esitellä yrityksesi palvelut ja tuotteet visuaalisesti houkuttelevalla ja selkeällä tavalla. Alusta tarjoaa monipuoliset työkalut rakentaa juuri sinun tarpeisiisi sopiva verkkosivusto.



Joikulla luot helposti asiakaslähtöiset kotisivut verkkokaupaksi tueksi.

Monikäyttöisiä ominaisuuksia kotisivujen rakentamiseen

Joikun helppokäyttöinen admin-liittymä, eli tuttavallisemmin "Yrittäjän Paneeli", on suunniteltu matkailuyrittäjien tarpeisiin. Alustalla voit tehdä paljon muutakin kuin pyörittää verkkokauppaa. Tässä kaksi hyödyllistä ominaisuutta, jotka olemme itsekin ottaneet käyttöön:

1. Luokka- ja alaluokkatoiminnot

Näiden avulla voit järjestää tuotteesi ja palvelusi selkeään hierarkiaan, mutta ominaisuus toimii myös kotisivurakenteen luomiseen. Esimerkiksi pääluokka "Joiku vaihtoehdot" voidaan jakaa alaluokkiin, kuten "Verkkokauppa", "Myyntikanavat", jne. Vierailijat löytävät etsimänsä tiedot helposti.

Järjestys numero	Luokkien nimet	Osoite	Alaluokkien määrä		
1	Yrittäjän paneeli	oma	0	Muokkaa	
2	Verkkokauppa	verkko	0	Muokkaa	
3	Myyntikanavat	kanavat2024	0	Muokkaa	
4	Hotelli - lisätoiminnot	hoteli	0	Muokkaa	
5	Camping - lisätoiminnot	camp	0	Muokkaa	

Alaite Yrittäjän Paneelin "Verkkokauppa" osiosta kohdasta "Luokat". Alaluokkien luominen tapahtuu hallintasivulta.

Järjestys numero	Luokkien nimet	Osoite	Alaluokkien määrä		
1	Yrittäjän paneeli	oma	0	Muokkaa	
2	Verkkokauppa	verkko	0	Muokkaa	
3	Myyntikanavat	kanavat2024	0	Muokkaa	
4	Hotelli - lisätoiminnot	hoteli	0	Muokkaa	
5	Camping - lisätoiminnot	camp	0	Muokkaa	

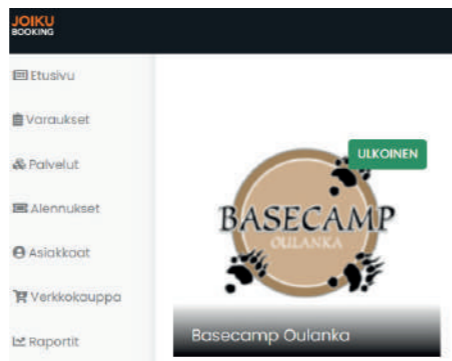
Alaluokat luot ja järjestät kuten luokat, tarvittaessa voit luoda myös alaluokkien alaluokkia.



Tältä se sitten näyttää asiakkaalle.

2. Ulkoiset tuotekortit ja linkitykset

Tämä ominaisuus avaa uusia mahdollisuuksia sisälönhallintaan. Voit linkittää kotisivuiltasi esimerkiksi blogeja, ladattavia materiaaleja tai yhteistyökumppaneiden sisältöjä. Tämä tekee sivuista dynaamisempia ja parantaa niiden arvoa asiakkaillesi.



Ulkoiset tuotekortit luodaan Yrittäjän Paneelissa muiden tuotteiden tapaan "Palvelut" osiossa. Klikkaamalla valmiita tuotekorttia kotisivuillasi asiakas ohjautuu halutulle sivulle.

Omat kokemuksemme

Me Joikulla päätimme rakentaa omat kotisivumme verkkokauppa-alustamme päälle. Hyödynnämme siellä laajasti edellä mainittuja ominaisuuksia, jotka tekevät sivuistamme käyttäjäystävällisiä ja loogisia. Käy tutustumassa omiin sivuihimme ja inspiroidu – saatat yllättyä, miten monipuolinen työkalu Joiku voi olla!

Aktiviteettien lisäpalvelut - anna asiakkaallesi valinnan mahdollisuus

Haluatko tarjota asiakkaallesi unohtumattomia elämyksiä? Lisäpalvelut voivat olla ratkaisu. Niiden avulla rikastat tuotevalikoimaasi, tarjoat asiakkaallesi enemmän valinnanvaraa ja kasvatat samalla yrityksesi myyntiä.

Miksi lisäpalvelut ovat hyvä idea?

Asiakkaat arvostavat, kun kaikki tarvittava löytyy yhdestä paikasta. Esimerkiksi lumikenkävaellukseen voi liittää retkiveäät – kukapa ei haluaisi pysähtyä nauttimaan kuumaa juomaa ja pientä purtavaa lumiseen maisemaan? Lisäpalvelut tekevät elämyksestä kokonaisvaltaisemman ja antavat asiakkaalle mahdollisuuden vaikuttaa kokemukseensa.



Esittele tuote houkuttelevasti verkkokaupassasi.

Hyödyt yrittäjälle

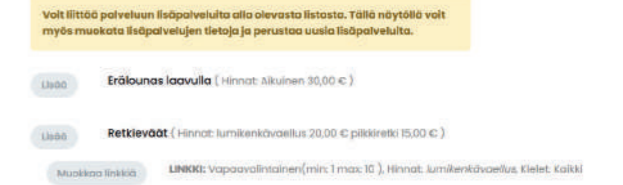
Lisäpalvelut tarjoavat sinulle konkreettisia etuja:

- 1. Monipuolisempi tuotevalikoima** – Vastaa paremmin asiakkaiden erilaisiin tarpeisiin.
- 2. Tyytyväisemmät asiakkaat** – Kun kaikki löytyy helposti yhdestä paikasta, asiakkaat palaavat todennäköisemmin uudelleen.
- 3. Enemmän myyntiä** – Lisäpalvelut houkuttelevat asiakkaita tekemään isompia ostoksia.

Näin pääset alkuun

Joikussa lisäpalveluiden lisääminen onnistuu muutamalla klikkauksella Yrittäjän Paneelissa. Voit kokeilla erilaisia vaihtoehtoja ja löytää juuri sinun asiakkaillesi sopivimmat ratkaisut. Esimerkiksi pyörävuokrauksen yhteyteen voi liittää GPS-laitteen vuokrauksen tai, kuten tässä esimerkissä, tarjota valmiita eväspaketteja vaelluksille.

Palvelun lisäpalvelut



Aktiviteettien lisäpalveluita hallitaan omassa osiossaan Yrittäjän Paneelin tuotekortilla.

MÄÄRÄ	TUOTE	ALENNUS	HINTA	TYHJENNÄ
	Lumikenkävaellus, 25.12.2024 /			
2	Lumikenkävaellus, 25.12.2024 / Hinta 1		100,00 €	
2	Retkiveäät, lumikenkävaellus, 25.12.2024		40,00 €	
Yhteensä				140,00 €

Asiakas näkee valitsemansa lisäpalvelut ostoskorissa selkeästi eroteltuna.

Tuote	Kpl	Hinta	Yhteensä	
Lumikenkävaellus / Hinta 1 25.12.2024 Demomaja	2	50,00 €	100,00 €	
Retkiveäät, lumikenkävaellus 25.12.2024 Demomaja	2	20,00 €	40,00 €	
Yhteensä				140,00 €
Alv-erittely				
Verokannat	Veroton	Vero	Verollinen	
ALV 14.0%	35,09 €	4,91 €	40,00 €	
ALV 25.5%	79,68 €	20,32 €	100,00 €	

Varausvahvistus lähtee asiakkaalle heti varauksen jälkeen asianmukaisine veroerittelyineen.

Parempaa palvelua

Lisäpalvelut eivät ole vain lisämyyntiä – ne ovat tapa tarjota asiakkaallesi parempaa palvelua ja tehdä heidän kokemuksestaan erityinen. Kokeile rohkeasti – sekä sinä että asiakkaasi hyödytte.

Petteri, Margareta ja kolme leirintäaluetta

Pukinsaari Kristiinankaupungissa, Hännilänsalmi Viitasaarella ja Marianranta Kaskisissa ovat närpiöläisten Petteri ja Margareta Helanderin kesätyöpaikkoja. Talvityöpaikat ovat sitten aivan muilla toimialoilla – Petterillä Vaasassa ja Margaretalla Närpiössä. ”Pukinsaareissa on oltu nyt kolme kesää, muilla on yksi kesä takana.” Leirintäalueet ovat heidän ensimmäisiä varsinaisia matkailuyrityksiä, mutta itse yrittäminen on sitäkin tutumpaa.

Markku Koskinen



Leirintäalueet tuntuvat omalta alalta

Leirintäalueet eivät tosiaankaan ole ensimmäisiä yrityksiä, joita Petteri ja Margareta pyörittävät. Yrittäjäkokemusta on takana kohta kolmekymmentä vuotta - ravintoloista, hunajatilalta, huoltoasemalta... Mehiläisten kanssa meni pisimpään – pari vuotta päätoimisena. ”Nyt tuntuu, että leirintäalueet - ja matkailu yleensäkin - on sitä, mitä olemme aina halunneet” – arvelee Petteri.

Hännilänsalmi (www.hannilansalmicamping.fi) Viitasaarella, Keitelelen rannalla on alueista suurin: 21 erikokoista mökkiä, 60 paikkaa karavaanareilla, joista puolet on sähköistettyjä. Pukinsaari Camping (www.pukinsaaricamping.fi) on Kristiinankaupungissa, puutalokeskustan vieressä, Pohjanlahden rannalla. Vuokrattavia mökkejä on 17, karavaanariipaikkoja on sata, joista puolet sähköistettyjä. Marianranta (www.marianranta.fi) Kaskisissa on alueista pienin: 11 mökkiä, 29 paikkaa matkailuvaunuille ja autoille.

Kaikilla alueilla on tietysti peruspalvelut: saunat ja uimaranta, keittokatos, grillipaikka, kioskipalvelut sekä huoltorakennus, jossa on suihku ja wc-tilat. Ja telttapaikkoja tarpeen mukaan. Hännilänsalmessa ja Pukinsaareissa on lisäksi grilli / terassi, josta voi ostaa pientä purtavaa. Pukinsaareissa on kaupungin ainoa jäätelökioski, jossa jokainen kaupunkilainen käy vähintään kerran kesässä.

Vuokralla vai omistuksessa?

Usein leirintäalueet ovat kunnan tai kaupungin omistuksessa, niin ovat Pukinsaari ja Marianranta. ”Ollaan vuokralla – sopimukset ovat voimassa toistaiseksi”. Hännilänsaari sen sijaan on oma. ”Seurattiin markkinoita, ja huomattiin että omistaja on luopumassa alueesta. Puoli vuotta kauppaa hierottiin. Arvelen, että päästiin molempien osalta hyvään lopputulokseen.”



Petteri ja Margareta Helander.

Kun ollaan vuokralla, maat ja rakennukset ovat kunnan. Se vastaa alueen ylläpidosta ja kehittämisestä. ”Onhan siinä aina vähän byrokratiaa, mutta ainakin alku on mennyt hyvin.” Pukinsaareen on mm. tulossa uusi huoltorakennus.” Hännilänsalmessa kaikki ylläpito ja kehittäminen menee omasta kukkarosta, mutta vastapainona ovat sitten vapaat kädet.”

Asiakaspalvelu on mieluisaa

Helanderit ovat tehneet koko työuransa asiakaspalvelussa. Se on verissä. Kaikki alueet ovat maise-mallisesti parhailla paikoilla, ja kun eivät ulkotyöt ja laaja toimenkuvakaan hirvitä, niin voisiko parempaa kesätyöpaikkaa kuin leirintäalue edes kuvitella?

Vastuut on jaettu siten, että Margareta hoitaa Pukinsaarta ja Marianranta, Petteri Hännilänsalmea. ”Sopu säilyy, kun olemme molemmat omia pomomme. Syksyllä sitten katsotaan tuloksista, kumpi oli päättäneellä sesongilla parempi yrittäjä.”

Aivan kahdestaan ei alueita pyöritetä – parhaimpaan aikaan heinäkuussa on apuna toistakymmentä työntekijää: Hännilänsalmella 4, Pukinsaareissa 6 ja Marianrannassa 1-2.



Leirintäalueilla on omien nettisivustojen lisäksi yhteinen nordcamping.fi -sivusto.

Mutta jotain hankaluuttakin pitää olla. Leirintäalueyrittämisessä se on sesonkiluonteisuus. Alueet ovat auki toukokuun puolestavälistä syyskuun puoleenväliin. Huippusesonki on juhannuksesta koulujen alkuun. ”Vielä ei bisnes tuota niin hyvin, että voisi talven keskittyä vain suunnittelemaan ja odottelemaan seuraavaa sesonkia, vaan on pakko hankkia erilliset talvityöpaikat”.

Ennakkovaraukset Joikusta ja Booking.comista

Leirintäalueita pidetään paikkana, johon ajetaan pihaan ja kysytään onko tilaa. Niin se on edelleen karavaanareiden ja niiden muutamien telttailijoiden osalta, mutta mökit varataan pääasiassa ennakkoon. Jos et ole varannut, niin on aika todennäköistä, että parhaimpaan sesonkiin heinäkuussa tarjotaan ”ei-oota”.

Joiku-varausjärjestelmä on ollut leirintäalueiden käytössä alusta lähtien. Myös leirintäalueiden nettisivut on rakennettu Joikulla. Mökit ovat lisäksi vuokrattavissa Booking.comissa. ”Ennakkovarauksista puolet tulee suoraan Joikusta, puolet Booking.comin kautta.”

”Järjestelmät keskustelevat keskenään, joten ylibookauksista ei ole pelkoa.” Joiku ylläpitää varaustilannetta Booking.comiin, ja Booking.com puolestaan tallentaa siellä tehdyt varaukset myös Joikuun. Varaus ei tarvitse hakea eri kanavista, vaan kaikki löytyvät yhdestä paikasta.

”Tekniikan ansiosta voimme pitää sulkuajan kaikissa kanavissa nollana: varauksen voi tehdä tulopäivänä, vaikka hetkeä ennen saapumista.” Leirintäalueelle tullaan usein niin, että kohdetta lähestyttäessä aletaan miettiä, onkohan siellä tilaa. Nyt voidaan tilanne tarkastaa Joikusta tai Booking.comista, ja jos tilaa on, varata saman tien. Jos tilaa ei ole, ei suotta kurvata pihaan, vaan jatketaan matkaa.

Riittävätkö kolme aluetta?

”Sen verran tässä on edelleen opettelemista, että aivan suin päin ei juuri nyt rynnätä eteenpäin.” Petteri ja Margareta tarkkailevat kuitenkin markkinatilannetta ainakin sivusilmällä. Jos sopivia kohteita tulee myyntiin, niin voihan sitä ainakin harkita. ”Ollaan aika nopeita päättämään.”

Uusi leirintäalue ei sesonkiluonteisuutensa takia taida nyt kuitenkaan olla ensisijaisesti kiikarissa. Enemmänkin kiinnostavat ympärivuotiset paikat. ”Joku pieni hotelli tästä lähinurkilta voisi olla kiva.”

VisitJoikulla rakennettu nordcamping.fi -sivustokin on valmiina – sinne mahtuu uusia kohteita. VisitJoikulla yhdistetään eri kohteiden Joikusivustot erilliseen visit-sivustoon. Istunto alkaa yhteiseltä sivustolta. Kun asiakas sitten valitsee jonkun kohteen, siirtyy istunto ko. kohteen sivustolle. Jokainen leirintäalue on siis varattavissa omalta sivustoltaan, yhteiseltä visit-sivustolta ja Booking.comista. Ja lisäksi saa tietysti soittaa tai laittaa viestiä.

Joikun kanssa on pärjätty hyvin

Vaikka aikaisempaa kokemusta varausjärjestelmien käytöstä ei juuri ollut, on Joikun kanssa työskentely sujunut hienosti. Kaikki alueet saatiin nopeasti pystyyn ja Booking.com integroitua mukaan.

”Varaaminen ja peruskäyttäminen on niin helppoa, että uudet työntekijätkin oppivat sen hetkessä. Ja helpdeskin Raunolta on saatu apua aina tarvittaessa.”

Matkustajailmoitusten täyttämiseen jotain kehitystä kaivattaisiin. Esitetytyn ilmoituksen tulostaminen auttaa vähän, mutta jos siihen saisi vielä SF-Caravan -kortin tietojen luvun, niin oltaisiin jo aika lähellä täydellistä ratkaisua.”

LOGIN

COMGATE OY:N ASIAKASLEHTI 2025



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 2025 -messuille
Helsingin Messukeskukseen
16.-19. tammikuuta.



Osastomme numero on **6g69**

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, Pia Tuominen,
Timi Salminen, Petteri Vitikainen, Tekoäly

Kuvat: Comgate, Napapiiri Cafe, TallinkSilja,
Pohjolan Matka, Lost in Lapland,
NordCamping, Tekoäly

Taitto: Panu Punkari

Paino: Savion Kirjapaino Oy

