

LOGIN

COMGATE OY:N ASIAKASLEHTI 2026



TÄSSÄ LEHDESSÄ

Ryhmävaraukset järjestykseen	2
Winresin hienouksia	4
Kokkolan Matkatoimisto	6
Webres - uusi sukupolvi tulee	8
Riihivuoren Vuokramökit.....	10
Joiku - nostoja uusista toiminnoista	12
Urjanlinnan matkailukeskus	14



Ryhmävaraukset järjestykseen

Ryhmäkauppa tuntuu nyt käyvän, vaikka joillain muilla saroilla olisikin hiljaisempaa. Hyvä juttu! Vuosien varrella olemme Comgatessa tehneet suuren joukon ominaisuuksia ryhmien käsittelyn helpottamiseksi. Silti uusia toiveita tuntuu riittävän. Tässä on yhteenveto siitä, mitä jo on, ja mitä on tulossa.

Markku Koskinen



Ryhmä yhdellä varauksella

Perustapaus: yhdellä varauksella laskutettava ryhmä. Yhdistys, yritys, ryhmäkerääjä tilaa ryhmän. Winresiin tehdään yksi varaus, jossa ovat kaikki ryhmälle varatut palvelut. Ryhmäkerääjä kerää nimet ja ilmoittaa matkatoimistolle. Tämä on matkatonta toimintaa, kunhan ryhmä saadaan kokoon.

Jos käytössä ei ole mitään ”tekniikkaa”, matkatoimisto ei tiedä automaattisesti tilannetta – montako nimeä on jo koossa. Pitää kysellä, jos ei ryhmäkerääjä muista automaattisesti ilmoitella.

Toinen ongelma ovat matkustajatiedot. Ryhmäkerääjä toimittaa matkatoimistolle osallistujalistan Excelillä tai muuten. Matkatoimisto sitten rakentelee listasta bussi-, laiva-, lento-, hotelli-, lisäpalvelu- ym. listoja. Ja kyselee lisätietoja, kun jotain puuttuu.

Ryhmäkerääjäliittymä

Edellä mainittujen perustapauksen käsittelyyn meillä on oma ratkaisu: Ryhmäkerääjäliittymä.

Liittymä kytketään taustalla olevaan Winres-varaukseen. Ryhmäkerääjälle annetaan tunnukset, ja hän alkaa hoitaa ryhmää. Kerää nimet, jakaa huoneet / hytit ja muut lisäpalvelut. Jos kapasiteetti joltain osin loppuu, ryhmäkerääjä pyytää matkatoimistolta lisää. Toimisto on aina ajan tasalla. Jos näyttää siltä, ettei nimiä kerry, voi alkaa heti kysellä, toteutuukohan ryhmä tai ehdottaa, että vähennetään paikkoja.

Matkustajatiedot tallentuvat suoraan Winres-tietokantaan aivan samaan tapaan kuin ne olisi tehty Winresillä toimistolla tai asiakas täyttänyt nettikaupassa. Pakolliset tiedot on pitänyt täyttää. Kaikki listat ovat tulostamista vaille valmiina.

Matkustajien jako huoneisiin

Sijoita matkustajat huoneisiin raahaamalla. Muista tallentaa (sivun alta).

Huoneet

Hotel Polynesia, MHU

Huone #1 Maise Ojala Mikko Ojala	Huone #2 Riitta Rantanen Raimo Rantanen	Huone #3 Asko Merinen
Huone #4	Huone #5	Huone #6

Ryhmäkerääjä kirjoittaa liittymään lähtijöiden henkilötiedot, sijoittaa osallistajat huoneisiin / hytteihin, jakaa lisäpalvelut jne. Maise ja Mikko, Riitta ja Raimo ovat huoneissa. Askolta puuttuu vielä kaveri, vai olisiko ottanut peräti ykkösen.

Mutta kuka kerää rahat?

Ryhmäkerääjä voi tietysti kerätä rahat matkustajilta ja maksaa sitten yhtenä konttina matkatoimistolle. Näin meneteltäessä ollaan jo vähän enemmän kuin harmaalla alueella. Entä jos jotain tapahtuukin kesken kaiken? Missä ovat rahat, kuka on vastuussa, kenellä on vakuudet?

Toinen vaihtoehto on se, että matkatoimisto kuitenkin laskuttaa jokaisen matkustajan erikseen. Mutta silloin menetetään suuri osa ryhmäkerääjäliittymän hyödyistä. Matkatoimisto tekee taas valtaosan hommasta itse.

Mutta ei hätää – Ryhmäkerääjäliittymässä on tähänkin ratkaisu. Ryhmäkerääjä lähettää liittymällään laskut osallistujille. Osallistujat maksavat. Maksut tulevat suoraan matkatoimiston tilille. Maksut ovat osasuorituksia ryhmävarauksella. Winres pitää kirjata jokaisesta osasuorituksesta: kuka maksoi, koska maksoi, paljonko maksoi.

Ryhmäkerääjä näkee koko ajan tilanteen liittymässään. Jos joku ei ole maksanut, hän karhuu. Jos joku ei sitten lähdekään, hän peruu osallistumisen. Nyt ryhmäkerääjä hoitaa homman myös maksujen osalta.



Toimittajakin pääsi ryhmämatkalle. SMAL:n koskenlaskuryhmä valmiina lähtöön Köprülü Canyonissa, Turkissa 9.4.2025.

Matkustajat 15 / 30

	Etunimi	Sukunimi	Maksanut ennakon	Maksanut loppulaskun	Ennakon summa	Loppulaskun summa	Maksanut yht.
Muokkaa	Asko	Merinen	167,00 €		167,00 €	810,00 €	167,00 €
Muokkaa	Jalmari	Lampinen	167,00 €		167,00 €	810,00 €	0,00 €
Muokkaa	Pekka	Puronen	167,00 €		167,00 €	810,00 €	167,00 €
Muokkaa	Ansa	Malminen	167,00 €		167,00 €	810,00 €	167,00 €
Muokkaa	Alma	Järvinen	167,00 €		167,00 €	810,00 €	0,00 €
Muokkaa	Tanja	Koskela	167,00 €		167,00 €	810,00 €	0,00 €
Muokkaa	Pertti	Koskela	167,00 €		167,00 €	810,00 €	0,00 €
Muokkaa	Riitta	Rantanen	167,00 €		167,00 €	810,00 €	0,00 €

Asko, Pekka ja Ansa ovat jo maksaneet ennakon. Muilla on piikki vielä kokonaan auki.

Ryhmän oma varaussivusto

Aina ryhmällä ei ole ryhmäkerääjää, vaan ryhmäläiset ilmoittautuvat matkalle matkatoimiston kautta. Tilaaajan kanssa sovitaan ryhmän koko ja palvelut. Matkatoimisto perustaa matkan, ja laittaa sen varattavaksi. Mutta mihin? Kun kyseessä on suljettu ryhmä, ei varaaminen voi tapahtua matkatoimiston sivuilla olevan yleisen nettikaupan kautta.

Tähänkin Winres tarjoaa ratkaisun. Matka perustetaan normaalisti: kohde, lähtö, tuotteet, hinnat ja kapasiteetit. Matka merkitään ”suljetuksi ryhmäksi”, jolloin se ei ilmesty myyntiin nettikauppaan.

Winres komennetaan muodostamaan erillinen laskeutumissivu matkalle. Sivulla on osoite (url). Osoite annetaan tilaajalle, joka sitten jakaa sen sähköpostilla kohderyhmälleen – yrityksen työntekijät, yhdistyksen jäsenet, tms. Linkin voi laittaa myös

yrityksen tai yhdistyksen nettisivuille. Linkkiä klikkaamalla pääsee varaamaan.

Matkatoimisto hoitaa lähtöä ja varauksia kuten muitakin matkoja. Ainoa ero on, ettei kuka tahansa pääsekään varaamaan. Itse varaamista ei ehkä kuitenkaan kannata suojata salasanalla. Teknisesti se olisi mahdollista, mutta ei ehkä järkevää. Jokaisella on varmasti käyttäjätunnuksia ja salasanoja ihan riittävästi.

Mitä muuta tarvitaan?

Keräilyryhmä, tilausryhmä, ryhmä laskutetaan yhdellä laskulla tilaajalta, matkatoimisto laskuttaa tilaajat erikseen... Toimintatapoja, ja sen myötä myös järjestelmätarpeita, on varmaan yhtä paljon kuin erilaisia ryhmiäkin.

Toiveita lukuisista ryhmäominaisuuksista on kerätty asiakkailtamme vuosien mittaan, ja niistä olennaimmat ovat jo päässeet toteutukseen. Tässä tekstissä aiemmin mainituista ryhmäkäsittelytyökaluista suurin osa on jo olemassa – ja loputkin vähintään piirustuspyödyllä, aloittamista vaille valmiina.

Onko mielessäsi vielä muita ryhmien käsittelyyn ja varaustoimintoihin liittyviä tilanteita, joita et kuvailuilla työkaluilla saa hoidettua? Jos on, ole meihin yhteydessä, niin otamme nekin listalle. **Totta kaj!**

Winresin hienouksia

Winres tarjoaa lukuisia ominaisuuksia, jotka hyödyttävät niin käyttäjiä kuin asiakkaitakin. Tässä muutamia suosikkeja.



Maksulinkki

Maksulinkki on Winres-varauksen ominaisuus, jonka avulla jokaisesta laskutetusta varauksesta voidaan muodostaa linkki verkkosivulle, jossa asiakas voi maksaa varauksensa. Maksulinkki kantattaakin lisätä aina mukaan sähköpostiviestiin, kun varausohjelmasta lähetetään asiakkaalle lasku. Sama koskee karhukirjettä tai muuta tilannetta, jossa maksusuoritusta odotetaan varaukselle pikaisesti. Nettivarauksissa maksulinkki muodostuu automaattisesti asiakkaan viestiin.

Maksulinkin ominaisuuksista puhuttaessa tarkoitetaan yleisesti itse maksusivua. Uusin versio maksulinkistä osaa tallentaa suorituksen varaukselle, vaikka asiakas sulkisi selainikkunan verkkopankissa heti maksun tehtyään. Jos asiakas avaa maksulinkin uudelleen, näkyy suoritus varauksella maksettuna. Suoritus muodostuu myös Winres-varaukseen heti, tai näkyy varauksella tulevana suorituksena, parametroiden riippuen. Suosittelemme heti-parametria.

Maksulinkissä asiakas voi valita ennakon tai koko jäljellä olevan summan lisäksi myös vapaavalintaisen maksusumman. Kätevä ominaisuus, jos kyse on vaikka useamman henkilön matkasta, jossa jokainen maksaa oman osuutensa.

390,00 €	Osittain maksettu
Numero 173288	Eräpäivä 23.2.2026
3 970,00 €	Maksamatta

Maksu

Maksettava summa

Loput ennakosummasta eli 380,00 €

Koko jäljellä oleva summa eli 4 350,00 €

Muu summa

Maksulinkin kautta asiakas voi aina tarkistaa laskujen eräpäivän, minkä verran on matkastaan maksanut ja onko vielä jokin osuus maksamatta. Maksulinkin uusin versio osaa näyttää tuoterivien selitteisiin tehdyn pitkänkin matkaohjelman tai kohdekuvauksen. Pitkistä kuvauksista näytetään alkuosa, koko tekstin saa avattua erilliseen ikkunaan.

Villa Lilla on ylellinen ja huipputyylikäs kolmikerroksinen seitsemän makuuhuoneen hirsihuvi.

Kolme makuuhuonetta on keskikerroksessa ja neljä ylimmässä kerroksessa.

Vuodepaikkoja on yhteensä 14.

[Näytä koko selite \(55 riviä\)](#)

Villa Lilla – Mökki neljälletoista - 9.3.2026 - 15.3.2026

Tervetuloa Villa Lillaan!
Villa Lilla on yllellinen ja huipputyylikäs kolmikerroksinen seitsemän makuuhuoneen hirsihuvila. Kolme makuuhuonetta on keskikerroksessa ja neljä ylimmässä kerroksessa.
Vuodepaikkoja on yhteensä 14.

Keskikerroksessa on avara oleskelutila, keittiö ja ruokailutila, jossa on 14 hengen ruokapöytä. Moderni ja tilava keittiö on täysin varusteltu. Kuuden keittoalueen induktioliesi, uuni, mikroaaltouuni, airfryer, kaksi astianpesukonetta, täyskorkea jääkaappi ja -pakanin, viinikaappi, kaksi kahvinkeitintä, espressokeitin, teenkeitin, kaikki ruoanlaitossa tarvittavat välineet, 14 hengen täysi astiasto ateriminen.

Keittiöstä löytyy myös perusmausteet ja erilaisia tee-

Maksulinkissä asiakas voi halutessaan käyttää myös Winres-lahjakorttikaupan lahjakorttia tai maksaa matkansa luottokortilla.

Maksulinkin käyttö ei edellytä verkkokauppaa - Paytrail-verkkomaksupalvelun tunnukset riittävät. Jos et vielä käytä maksulinkkiä tai sen uusinta versiota, ota meihin yhteyttä!

Hinnastojen kopiointi kertoimella

Hinnastojen kopioinnissa voi nyt käyttää kerrointa, josta on hyötyä etenkin kanavahinnoittelussa. Kertoimelle voi määritellä hintaryhmäkohtaisen oletusarvon, jonka tilalle voi kopioitaessa vaihtaa tuotteelle paremmin sopivan. Kertolaskun tuloksesta sentit pyöristetään ylöspäin lähimpään euroon. Kopioinnin yhteydessä ostohinnat lasketaan käyttäen järjestelmän laskentakaavoja, samalla tavalla kuin hinnastoja yksitellen luotaessa. Kopiointi on käytössä kaikissa hinnastoissa.

Hinnoittelutyökalu

Hinnoittelua voi tehostaa myös hyödyntämällä Perustiedoista löytyvää erillistä hinnoittelutyökalua. Erityisesti silloin, kun tuotteet voidaan ryhmitellä samaan hintakategoriaan, on työkalusta eniten hyötyä. Hintakategoria tai -luokka tarkoittaa, että tuotteet ovat samanhintaisia.

Perustiedot - Kopiointi

Kopioidaan

Kohde: MOKKI09
 Tuote: M04
 Hinnastoryhmä: NR

Valitse kohde ja tuote, sekä hinnastoryhmä

Kohde: MOKKI09 Tuote: M04

Ryhmä: BC

☐ Poista vanhat hinnastot
☐ Kopioi myös hinnastot
☒ Kopio vain uudet hinnastot

1,30

☒ Pyöristä

Kopioi Keskeytä

Työkalulla voi päivittää ja luoda kaikkia hinnastoja, mutta parhaiten sen käyttö sopii keskusvaraamojen majoitusten P3-hinnoitteluun, koska myös hintaotosikot välittyvät tuotteille. Työkalu käyttää hintojen luonnissa apuna tuotteen aiempien hinnastojen tietoja, esim. vero- ja komissioprosentin osalta. Ostohinnat lasketaan komissioprosentin mukaisesti. Jos tuotteella ei vielä ole hintoja ollenkaan, välittyvät kaikki hinnaston tiedot työkalulta tuotteelle.

Työkalua varten hinnastot luodaan hintaluokille, joilta hinnat voidaan päivittää kaikille saman luokan tuotteille yhdellä kertaa. Työkalussa ei kuitenkaan ole pakko luoda kaikkia hinnastoja, vaan käyttäjä voi valita tietyn ajanjakson ja päivittää vain sen hinnat tuotteille. Kun sopivat ajankaksot on valittu, kopiointi voidaan käynnistää, ja työkalu hoitaa loput - vaivattomasti!

[illegible]

Majoitusten niputus keskusvaraamoissa

Jos majoitustarjonnassa on tuotteita, joilla on samat ominaisuudet ja sama hinta, voidaan tuotteet yhdistää nipuksi. Nipputuotteiksi parhaiten sopivat esimerkiksi samankokoiset huoneistot tai samat huonekypit.

Kanaviin, vaikkapa Booking.comiin, liitetään vain yksi nipun tuote. Tälle päätuotteelle järjestelmä laskee vapaan saatavuuden kaikilta nipun tuotteilta yhteensä.

Kun varaus noudetaan Winresiin, tallentuu se yhdelle nipun tuotteista. Tuotteen valitsee Winresin algoritmi, joka jakaa varaukset tuotteille tasaisesti. Nipputuotteet voidaan tarvittaessa näyttää omassa nettikaupassa aivan normaalisti yksittäin - tällekin löytyy valmis toteutus. Parametri vain asetetaan paikalleen.

Finvoice-verkkolaskutuksen uudet ominaisuudet

Finvoice-aineiston lähettämisen esteenä on toisinaan esimerkiksi laskun ohitettu eräpäivä. Käytännössä laskua ei voi lähettää, jos se on erääntynyt tai eräpäivä on tänään. Vaikka Winres estää tällaisen Finvoicen muodostamisen, eräpäivä voi ohittua, ellei aineistoa lähetetä asiakkaalle saman päivän aikana. Tilanne on vaatinut varauksen muokkausta ja uusien laskujen tallennusta. Tämän jälkeen käyttäjän on lisäksi pitänyt olla tarkkana, ettei vahingossa valitse lähetykseen erääntynyttä laskua uudelleen.

Finvoicen päivämäärät voi nyt päivittää suoraan varauksen esikatselusta itse varausta muuttamatta. Riittää, että varauksesta ottaa laskukopiot ja valitsee tulostustavaksi Finvoicen. Tämän jälkeen varauksen Finvoice on taas valmis lähetettäväksi.

Myyntireskontrassa Finvoicet vielä tarkistetaan ennen lähetystä, ja tarkistuksessa hylätyt Finvoice-laskuja ei voi valita lähetyksaineistoon. Poikkeuksetta yksikin virheen sisältävä Finvoice estäisi koko aineiston lähetyksen.

Ennakkolasku	Laskutettu, EL	Eräpvm, EL	Tila, EL	Loppulasku	Laskutettu, LL	Eräpvm, LL	Tila, LL	Laskutettu yht	Pöytästys	Lähetä	Posti
173291	98,00	2.12.2025	EM	173292	142,00	9.2.2026	EM	240,00	-0,01	Yalitse	Posta
				173293	240,00	16.2.2026	EM	240,00	-0,01	Yalitse	Posta

Valintalomaketta on tarkistustoiminnon lisäksi selkeytetty ja lomakkeelle on lisätty enemmän Finvoicen tietoja. Valinnasta näkyy ilman esikatselua, sisältääkö Finvoice ennako- ja loppulaskun, sekä laskujen summat, tilat, eräpäivät ja tuoteriveistä mahdollisesti muodostuva pyöristysosuus. Koska kaikki Finvoiceja vastaanottavat järjestelmät eivät osaa käsitellä pyöristysosia, voidaan pyöristysosien kuitaus kytkeä päälle automaattiseen viitesuoritusten noutoon.

Ominaisuudet on toteutettu Finvoicen versioon 3.0.

Uusitut Winres-ohjelmat

Webres on tulossa, mutta ei Winres-ohjelmista suinkaan vielä ole luovuttu. Uusittujen ohjelmien versiot alkavat numerolla 3. Versionumeron lisäksi ohjelmat voi tunnistaa värikkäistä kuvakkeista. Uudet ominaisuudet ja ylläpitokorjaukset tehdään uusittuihin ohjelmiin.

Kokkolan Matkatoimisto - matkapalveluita laajalla skaalalla

Kaikki kokkolalaiset varmasti tietävät. Toimisto on ollut samassa osoitteessa viimeiset 30 vuotta. Keskellä kaupunkia. Ovet ovat auki arkisin 8-17. Voi tulla vaikka käymään. Palvelutarjonta kattaa koko paletin - välitysmyyntistä ryhmien kautta liikematkoihin. Siinäkö on Kokkolan Matkatoimiston menestyksen ja pitkän iän salaisuus?

Markku Koskinen



Busseilla aloitettiin

Yritys on perustettu 1984. "Yrityksen alkutaipaleella keskityttiin bussimatkoihin, olihan yksi perustajista bussifirma. Parhaimmillaan kierrätettiin asiakkaita kolmella bussilla Keski-Euroopassa. Asiakkaat vietiin charter-lennoilla Vaasasta", kertoo yrityksen toimitusjohtaja Kimmo Kalliokoski.

"Itse en ollut aivan alusta mukana - tulin töihin 1988." Sitten tilanne on kehittynyt niin, että Kimmo on nyt yrityksen pääomistaja.

Palveluja laajalla skaalalla

"Kaikenlaista on koettu ja nähty, kuten varmaan kaikki tämän ikäiset yritykset, mutta 90-luvun pahinta lama-aikaa lukuunottamatta on pidetty koko matkatoimistotarjonta saatavilla. Emme ole lähteneet erikoistumaan". Se on Kimmon mukaan mahdollistanut toiminnan sopeuttamisen aina tilanteen mukaan. "Jos eivät keräilyryhmät mene, on voitu panostaa tilausryhmiin tai liikematkoihin ja päinvastoin."

Jopa etelänmatkojen välitysmyynti on mukana. "Suositut ovat lähikentiltä lähtevät matkat." Ensi vuonna Aventours lentää Kruunupyystä (Kokkola-Pietarsaaren lentokenttä) ja Apollo Oulusta. "Eihän niistä käteen jää juuri mitään, mutta pysyvät-pähän asiakassuhteet."

Hiihtoa ja pyöräilyä

Matkatoimiston nettisivuja selatessa juolahti toimittajan mieleen: onkohan oma valmismatkatuotanto suoraan Kimmon treeniohjelmasta? "No ei nyt aivan. Nyt vain on liikematkojen ja tilausryhmien kanssa niin kiirettä, etteivät resurssimme riitä kovin laajaan omaan tuotantoon. Tehdään vain ne, jotka varmasti toteutuvat."

Mutta ei toimittaja aivan väärässä ollut. Tarjonnalla on liittymäkohtaa toimitusjohtajan harrastuksiin. "Onhan se toista vetää esimerkiksi Vasaloppetin ryhmää, kun itsekkin hiihtää sen 90 km. Tietää, mistä puhutaan. Vasaloppetiin olemme vieneet ryhmiä 80-luvulta lähtien."

Liikematkojen osuus on kasvanut

Kokkolan Matkatoimisto aloitti kuluttajakaupalla, mutta nyt liikevaihdosta tulee yrityksiltä jo yli puolet, ja osuus tuntuu vain kasvavan.

"Liikematkojen määrä on kasvanut erityisesti koronan jälkeen. Yrityksissä on varmaankin huomattu, ettei ole kovin tehokasta käyttää omaa työaikaa lentojen, kuljetuksien, hotellien ym. aikataulutamiseen ja järjestämiseen. Etenkään silloin, kun lentoja jatkuvasti peruutellaan ja siirrellään".

Matkustajista aikaisempaa suurempi osuus on asentajia, työnjohtoa ja myyntimiehiä. "Tässä näkyy selvästi se, että matkalle lähtevät ne, joiden töitä ja kontakteja ei Teamsillä niin vain hoideta."

Kaikki läsnätoissa

Kokkolan Matkatoimistossa tehdään läsnätoita. Tietysti jo asiakaspalvelu toimistossakin sitä edellyttää. Mutta ehkä vielä tärkeämpi syy on ryhmädynamiikka.

"Meillä on tietty työnjako sovittuna, mutta siitä joustetaan tilanteen mukaan. Jos esimerkiksi ryhmässä tarvitaan lisää käsiä, niin muut tulevat apuun. Tai liikematkoihin. Joustava töiden jako jo mielestäni edellyttää, että ollaan läsnä. Voidaan vaikka porukalla kokoontua pöydän ääreen miettimään, miten tästäkin selvittää."



Kokkolan Matkatoimiston "tehotiimi": Krista Hedström, Kimmo Kalliokoski, Cecilia Sumell ja Kati Ojala.

Kolmas läsnätyötä puoltava asia on käytössä olevat kymmenet eri järjestelmät. Kukaan ei pysty hallitsemaan niitä kaikkia täydellisesti. "Mikä on helpompaa, kuin huikata olan yli työkaverille, että hei - muistatko, miten tämä meni."

Kimmo ei käytä uudissanaa "ryhmytyminen", mutta siitähän tässä on kysymys.



Kokkolan Matkatoimistolla on edelleen katutoimisto.

Menestyskonsepti!

Tämä kappale on toimittajan omaa yksityisajattelua. Olisiko Kokkolan Matkatoimiston tavassa tehdä asioita menestyskonseptia jollekin muullekin toimistolle? Laaja kattaus tuotteita ja palveluita - meiltä saat mitä vain matkailuun liittyvää; toimisto keskelle kylää - näkyvyyttä; ovet auki - siis terve-tuloa; kaikki töihin toimistolle - ryhmäytyminen; työnjako on, mutta sitä ei ole kiveen hakattu.

Ja toimitusjohtaja tietenkin etulinjaan: työpöytä heti pääoven viereen.

Comgate mukana lähes alusta

"Muistan hyvin tilanteen. Tarjolla oli kolme vaihtoehtoa. Kyselin kollegoilta, mitä he suosittelisivat. Sanoivat, että ota Comgate, se on luotettavin. Valittiin Comgaten silloinen Comres-järjestelmä. Valittiin, vaikka se oli kallein", Kimmo muistelee. Tämä tapahtui 90-luvun puolivälissä.

Sen jälkeen on menty eteenpäin. Comressin korvasi Winres, ja nyt ovensuussa kolkuttelee jo Webres.

"Ei tainnut olla ihan huono päätös, kun vielä 30 vuotta myöhemmin istutaan saman pöydän ääressä", Kimmo tuumii.

Webres – uusi sukupolvi tulee

Webres on Comgaten merkittävin kehityshanke pitkiin aikoihin. Kyse on ennen kaikkea siirtymisestä moderniin, selainpohjaiseen käyttöliittymään, joka tuo Winresin mainiot toiminnot mobiiliystävälliseen ja selkeään ympäristöön. Uudistus etenee vaiheittain: ensin Webres julkaistaan keskusvaraamoille, ja tämän jälkeen tulee matkatoimistoille suunnattu versio.

Timi Salminen



Varausohjelma, joka vie matkatoimistot ja keskusvaraamot selainten aikaan

Webresin ensimmäinen julkaisu keskittyy ytimeen: **varausohjelmaan**, joka yhdistää keskusvaraamon majoitus- ja aktiviteettivaraukset saman selkeän käyttöliittymän alle. Ratkaisu tukee erityisesti keskusvaraamojen tarpeita – nopeutta, luotettavuutta ja helppoa työkulkua. Ensimmäiseen Webresin versioon tulee tuki valita varaukselle saumattomasti Winresin majoitus- ja aktiviteettituotteiden lisäksi myös **Bokun-aktiviteettituotteita**, jolloin Bokun-kumppaneiden kohteiden saatavuus ja hinnat ovat aina ajan tasalla ja varattavissa. Majoituspuolella tuki säilyy Hotellinx-, Sportum Travelnet-, Moder- ja uutena OperaCloud järjestelmiin.

Uusi käyttöliittymä yksinkertaistaa prosessin koko kaaren: saatavuuden hausta varauksen muutoksiin ja maksuihin saakka. Kaikki tapahtuu reaaliaikaisesti ja jouhevasti, ilman monimutkaisia valikoita tai usean järjestelmän käyttöä.

Kehityksen lähtökohta on ollut käytettävyydessä: selkeä logiikka, nopea haku ja älykkäät suodattimet säästävät merkittävästi työaikaa ja vähentävät virheitä. Varausohjelma toimii kaikissa moderneissa selaimissa, ja se tukee luonnollisesti myös **mobiilikäyttöä**, jolloin varauksia voi käsitellä vaikka asiakkaan vieressä, matkan päällä tai esimerkiksi messuilla.

Nimi	Varaus	Address	Dates	Type	Status	Actions
+123456	20.10.2023	Hotellinx Ltd	20.10.2023	Hotellinx Suite	1 400,00 €	[Icons]
+123457	15.10.2023	Hotellinx Ltd	20.10.2023	Hotellinx Suite	1 400,00 €	[Icons]
+123458	15.10.2023	Hotellinx Ltd	20.10.2023	Hotellinx Suite	1 400,00 €	[Icons]
+123459	15.10.2023	Hotellinx Ltd	20.10.2023	Hotellinx Suite	1 400,00 €	[Icons]
+123460	15.10.2023	Hotellinx Ltd	20.10.2023	Hotellinx Suite	1 400,00 €	[Icons]
+123461	15.10.2023	Hotellinx Ltd	20.10.2023	Hotellinx Suite	1 400,00 €	[Icons]
+123462	15.10.2023	Hotellinx Ltd	20.10.2023	Hotellinx Suite	1 400,00 €	[Icons]
+123463	15.10.2023	Hotellinx Ltd	20.10.2023	Hotellinx Suite	1 400,00 €	[Icons]
+123464	15.10.2023	Hotellinx Ltd	20.10.2023	Hotellinx Suite	1 400,00 €	[Icons]
+123465	15.10.2023	Hotellinx Ltd	20.10.2023	Hotellinx Suite	1 400,00 €	[Icons]

Siirtyminen Windows-sovelluksista selaimiin – valtava harppaus asiakkaiden hyväksi

Winresin Windows-sovellukset ovat palvelleet asiakkaita yli 25 vuotta, ja niiden laajat toiminnot ovat tunnettuja. Nyt siirtymä selaimen ei tarkoita vanhan hylkäämistä, vaan niiden **vahvuuksien tuomista moderniin ympäristöön**.

Selaimessa toimiva järjestelmä avaa oven uuteen aikakauteen: ei enää työasemakohtaisia asennuksia, ei versiopäivitysten odottelua, ei käyttörajoitteita erilaisten laiteympäristöjen välillä. Webres toimii kaikkialla, missä on selain ja verkkoyhteys – oli kyseessä sitten **Windows, Mac, iOS tai Android**.

Siirtymä ei myöskään katkaise perinteisiä työskentelytapoja. **Winresin Windows-ohjelmia voi edelleen käyttää rinnalla**, ja niiden data on täysin yhteensopivaa Webresin kanssa. Tämä tuo asiakkaille turvallisen siirtymäpolun: jokainen voi edetä omaan tahtiin, ilman pakkoa vaihtaa koko toimintaympäristöä kerralla. Jossain vaiheessa luonnollisesti vanhempi teknologia ajetaan alas, mutta sitä ei vielä suunnitella.

Webresin tekninen arkkitehtuuri hyödyntää modernia pilviteknologiaa, mikä tuo parempaa suorituskkyä, skaalautuvuutta ja tietoturva. Yhdessä nämä muodostavat vakaamman, nopeamman ja joustavamman pohjan tuleville vuosille.

Dashboard – reaaliaikainen näkymä yrityksen tilanteeseen

Webresin sisäänrakennettu dashboard nostaa varaus- ja talousdatan uudelle tasolle. Se tarjoaa välittömän näkymän myyntiin, käyttöasteisiin, tuleviin tilityksiin ja kassavirtaan – kaikkeen siihen, mikä aiemmin vaati raporttien ajamista tai erillisiä järjestelmiä. Dashboard on rakennettu visuaaliseksi ja selkeäksi: kaaviot, nostot ja tunnusluvut kertovat hetkessä, missä mennään ja mihin kannattaa kiinnittää huomiota.

Reaaliaikaisuus on avainasemassa. Varausten muutokset, peruutukset ja uudet myyntipiikit päivittyvät näkymään sekunneissa. Tämä auttaa johtoa ja asiakaspalvelua tekemään parempia päätöksiä nopeammin – oli kyse resurssien suunnittelusta, hinnoittelusta tai kohteiden saatavuuden optimoinnista.

Dashboard on luonnollisesti myös mobiiliystävällinen, joten luvut ovat mukana siellä, missä käyttäjä kulloinkin työskentelee: toimistossa, mökkikylässä, bussimatkan tauolla tai matkalla kumppanitapaamiseen.

Webresin dashboard ei ole vain raportti – se on työkalu, joka antaa sinulle reaaliaikaisen kuvan varaustilanteesta.

Tietoturva, skaalautuvuus ja moderni teknologia – Webres rakentaa tulevaisuutta

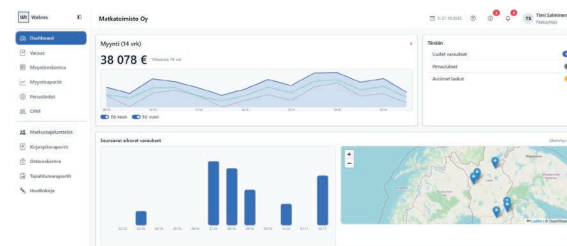
Webres on suunniteltu alusta alkaen nykypäivän vaatimuksia varten. Pilvipohjainen arkkitehtuuri mahdollistaa automaattiset päivitykset, korkean käytettävyyden ja nopean reagoinnin muuttuviin tarpeisiin. Tietoturva vahvistavat modernit salausten menetelmät, kaksivaiheinen tunnistautuminen ja jatkuva valvonta.

Skaalautuvuus on kriittistä sesonkiluonteisella matkailualalla. Webres joustaa automaattisesti kuormitusten mukaan – ruuhkahuiput eivät enää hidasta järjestelmää, ja esimerkiksi majoitushakujen tai kampanjamyyntien piikit hoituvat ilman ongelmia.

Komponenttipohjainen käyttöliittymä takaa sen, että uusia ominaisuuksia voidaan lisätä nopeasti ja turvallisesti vaikuttamatta vanhoihin toimintoihin. Tämä tarkoittaa asiakkaille nopeampia parannuksia ja vähemmän käyttökatkoja.

Webres ei ole valmis tuote, vaan **jatkuvasti kehitetty palvelu**, joka kasvaa ja kehittyy jatkuvasti. Tuleville vuosille on suunnitteilla mm. integraatiota pankkijärjestelmiin, kevytversio pienille matkatoimistoille ja entistä laajemmat raportointityökalut.

Webres rakentaa pohjan seuraaville 25 vuodelle – yhdessä asiakkaidemme kanssa.



Liikkuvuus ja joustavuus – Webres kulkee mukana kaikkialla

Yksi Webresin keskeisimmistä eduista on sen **mobiilikäytettävyys**. Kaikki toiminnot toimivat sujuvasti myös puhelimella ja tabletilla ilman erillisiä sovelluksia. Tämä avaa uusia mahdollisuuksia liikkuvaan työhön, tapahtumamyyniin ja asiakaspalveluun: varaus voidaan tehdä, muuttaa tai vahvistaa missä tahansa.

Mobiilikäyttöliittymä on kevyt ja älykäs. Painikkeet, listaukset ja valikot mukautuvat automaattisesti näytön kokoon, ja tärkeimmät toiminnot pysyvät aina ulottuvilla. Käytettävyyttä parannetaan jatkuvasti asiakkaiden palautteen perusteella.

Webres tulee tukemaan myös **monia käyttöjärjooleja**, mikä mahdollistaa laajan organisaation työskentelyn, jossa jokainen keskittyy omaan tehtäväalueeseensa. Toimipisteestä riippumatta jokainen toimii omassa, määritellyssä näkymässä, mutta samoilla tiedoilla kuin muutkin.

Kun työ ei ole sidottu yhteen koneeseen, järjestelmä muuttuu aidosti joustavaksi. Webres mahdollistaa uudenlaisen tavan organisoida työtä vuoden ympäri – paikasta riippumatta.

Aikataulu ja hinnoittelu

Webresin käyttöönotto etenee vaiheittain, jotta asiakkaat voivat siirtyä uuteen järjestelmään hallitusti ja ilman tuotannon keskeytyksiä. Ensimmäisenä valmistuvat keskusvaraamoille suunnatut varaustoiminnot, jotka sisältävät majoitus- ja aktiviteettivaraukset Bokun-yhteyksineen. Tavoitteena on saada tämä moduuli käyttöön vuoden 2026 ensimmäisellä neljänneksellä, jolloin keskusvaraamot voivat hyödyntää uuden selainpohjaisen ympäristön nopeuden, mobiilikäytettävyyden ja modernin prosessilogistiikan.

Vuoden 2026 loppuun mennessä Webresiin rakentuvat matkatoimistojen perustoiminnot, jotka kattavat varaukset, asiakashallinnan, laskutuksen sekä keskeiset taloustoiminnot. Tämän jälkeen kehitys jatkuu matkanjärjestäjämoduuleihin, joiden avulla erityisesti omaa tuotantoa tekevät toimistot saavat käyttöönsä täysin uuden sukupolven työvälineet.

Hinnoittelussa lähtökohtana on asiakkaiden kustannusturva. Comgaten palvelinhotellissa olevien Winres-käyttäjien kuukausikustannukset eivät kasva Webresiin siirryttäessä. Tavoitteena on tehdä siirtymästä mahdollisimman sujuva ja enustettava: asiakkaat voivat ottaa uusia moduuleja käyttöön omaa tahtiaan ja hyödyntää siirtymävaiheen aikana rinnakkain myös perinteisiä Windowssin Winres-ohjelmia.

Artikkelissa esitettävät kuvat ovat Webresin varhaisia käyttöliittymäluonnoksia, joiden yksityiskohdat tarkentuvat kohti julkaisua.

Riihivuoren Vuokramökit – keskusvaraamo Päijänteen kainalossa

Muurameen, Riihivuoren huipulle on kohonnut viime vuosikymmeninä viihtyisä mökkikylä, josta avautuvat hulppeat näkymät Päijänteelle. Yrittäjä Jukka Seppänen luotsaa keskusvaraamo ammattitaidolla ja varmalla otteella eteenpäin.

Pia Tuominen



Yrittäjä ja monitoimimies

Jukan ura Riihivuorella alkoi jo viime vuosituhannella, ensin kahvilatyöntekijänä ja sen jälkeen mökkivastaavana. Vuodesta 2004 alkaen hän toimi kohdepäällikkönä Riihivuorella, kunnes pari vuotta sitten yrityskauppojen jälkeen siirtyi itse yrittäjäksi.

Yrittäjähenkisesti on Jukka toiminut koko ikänsä, ja edelleenkin töissä vierähtää välillä iltaankin asti. Hommia tehdään monitoimimiehenä laidasta laitaan – ilman apukäsiä ei kuitenkaan kiireisinä sesonkiaikoina pärjättäisi.

Sesongit tasaantuneet

Mökkivuokraustoiminnan ydin on edelleenkin laskettelu. Riihivuorella on kymmenen rinnettä ja erinomaiset, paljon kiitellyt rinneprofiilit, joista löytyy vaihtoehtoja eri tasoille laskettelijoille. Rinneet ovat tälläkin kaudella avautuneet jo joulukuun alussa, ja laskettelukausi jatkuu yleensä huhtikuun puoleen väliin asti. Myös erilaisia kisoja Riihivuorella järjestetään, ja kilpailijat ja heidän tukijoukkonsa täyttävätkin silloin mökkejä mukavasti.

Mutta sesonki ei enää rajoitu pelkästään laskettelukauteen. Syksy ja kevät ovat tietenkin rauhallisempia, mutta myös niihin löytyy oma asiakassegmenttinsä. ”Pikkujouluporukoita on ollut tänä vuonna ehkä vähemmän kuin aikaisemmin, mutta työmatkustusta taas niin paljon, että tämä on varmaan ollut paras syksy ikinä”, Jukka kertoo.

Nykyisin myös kesä on suosittua mökkien vuokrausajaksi. Erilaiset tapahtumat, bileporukat ja työmatkalaiset täyttävät silloin mökkikapasiteettia. Vuokrattavana on muutamia aktiviteetteja: sähköpyöriä, kanootti ja vene, mutta paras houkutin on hyvä sijainti ja upeat järvimaisemat. Joka kesä Riihivuorella on myös kesäteatteria – onko mitään hienompaa kuin teatterielämys upeassa maisemassa, jossa Päijänne välkehtii taustalla!

Luontoa, maisemia ja rauhaa

Myös mökeistä avautuvat upeat maisemat Päijänteelle ja ympäröivään luontoon. Kaikki mökit sijaitsevat Riihivuoren päällä ja niistä on lyhyt kävelymatka rinteisiin. Alueelle rakennetaan parhailaankin uusia mökkejä ja vanhoja remontoidaan. Majoitusvaihtoehtoja on lukuisia joka makuun ja budjettiin, aina edullisista rivitalohuoneistoista luksusmökkeihin – miltä kuulostaisi hirsihuvila, jossa on peräti kuusi erilaista saunaa, spa-osasto, kaksi poreametta ja vielä paljo? Melkoista luksusta, vai mitä?



Jukka Seppänen luotsaa Riihivuoren Vuokramökkejä.

Suomalaisten suosiossa

Suurin osa majoittujista on suomalaisia. Työmatkustus, erilaiset juhlat ja tapahtumat ja tietenkin talven laskettelusezonki keräävät väkeä Riihivuoreen. Eikä nykyisin välttämättä mitään erityistä syytä tarvitakaan: monet suomalaiset ovat huomanneet, että mökkien vuokraus on helpompaa ja vaivattomampaa kuin oman mökin omistaminen.

Ulkomaisista mökkivuokraajista suurin osa tulee Virossa ja muista lähikohteista, ja oma auto on se tavallisin kulkuväline, millä alueelle saavutaan. Riihivuoren huipulle johtaa hyväkuntoinen, joskin kiemurteleva tie.



Karhu Spa -paritalohuoneisto Muuramen Riihivuorella.

Muutoksia maltilla

Riihivuoren alue kehittyy jatkuvasti. Vanhempaa mökkikapasiteettia uusitaan tasaiseen tahtiin ja varustusta parannellaan esimerkiksi asentamalla ilmalämpöpumppuja ja uudistamalla pintamateriaaleja. Varsinaista vastaanottoa ei Riihivuorella enää tarvita: kaikissa mökeissä on avainboksit, joiden koodi toimitetaan asiakkaalle tuloviestin yhteydessä. Asiakaspalvelua paikan päällä saa kuitenkin aina: asiakkaita palvellaan puhelimitse tarvittaessa mihin vuorokauden aikaan tahansa.

Winres käytössä alusta asti

Winres on Riihivuoren Vuokramökeillä ollut käytössä koko toiminnan ajan. ”Onhan niitä edullisempiakin järjestelmiä, mutta niissä ei ole kaikkia tarvittavia ominaisuuksia”, Jukka naurahtaa. Tilitykset ja niistä tarvittaessa tehtävät vakiovähenykset, kapasiteetin hallinta ja tietojen siirtyminen suoraan varausjärjestelmästä nettisivuille ovat niitä asioita, joita arjen toiminnassa arvostaa. Uusiakin kehityksiä pidetään silmällä, ja nyt mietinnässä on jo mökkien yhdistäminen muihin myyntikanaviin Winresin avulla.



Joiku – nostoja uusista toiminnoista

Joiku Booking kehittyi asiakasta varten – kaikki tehdään niin, että asiakas on aidosti keskiössä ja arki sujuu mahdollisimman vaivattomasti.



Petteri Vitikainen

Kassa ja maksujen käsittely

Joikussa on nyt mahdollista ottaa käyttöön kassatoiminnot. Maksut kirjataan kassaan, ja asiakas saa eritellyn kuitin ostokistaan. Toiminto aktivoidaan Yritys-valikon kautta, jossa määritellään myös juoksevan kuittinumerosarjan aloitusnumero. Tämän jälkeen Joiku huolehtii kuittien numeroinnista automaattisesti.

Kun varaukselle merkitään maksu, valitaan maksutapa, syötetään maksettu summa ja tallennetaan maksu. Joiku muodostaa kuitin automaattisesti, ja se on heti nähtävissä varauksella. Kuitin voi tulostaa, tallentaa PDF-muodossa tai lähettää suoraan asiakkaalle sähköpostitse.

Demomaja

Robert Huberinle 2, 01500, VANTAA, Suomi

Y-tunnus: 2663001-9

Päivä: 17.12.2025 10:55

Kuitti nro: 1004

Yritys: Comgate Oy

Asiakas: Tommi Petteri Vitikainen

Tuote	Määrä	á hinta	ALV %	ALV €	Veroton hinta	Yhteensä
Polkupyörä (11:00)		-	25.50	-	-	
08.12.2025 - 08.12.2025						
-- Polkupyörä (11:00) / hinta	1	50,00 €	25.50	10,16 €	39,84 €	50,00 €
08.12.2025 - 08.12.2025						
-- GPS Navigaattori polkupyörään, GPS Navigaattori polkupyörään	1	20,00 €	25.50	4,06 €	15,94 €	20,00 €
08.12.2025 - 08.12.2025						
				Yhteensä:		70,00 €
				Veroton yhteensä:		55,78 €
				25.50 %		14,22 €
				Maksusuoritukset		
				Maksettu aiemmin:		0,00 €
				Maksettu 17.12.2025		70,00 €
				Maksettavaa jäljellä:		0,00 €

Kiitos ostoksesta! Tämä kuitti toimii tositteena ostoksesta

[Tulosta](#) [Lähetä sähköpostilla](#)

Parempi matkustajailmoituksen käsittely

Matkustajailmoituksen käsittelyä on kehitetty entistä joustavammaksi. Lomake on esitätetty varauksen tiedoilla, mutta kaikkia tietoja voidaan muokata myös jälkikäteen. Ilmoitukseen voidaan lisätä kanssamatkustajia, se on tulostettavissa ja tallentuu varaukselle lakisääteiseksi ajaksi.

**MATKUSTAJAILMOITUS – RESANDEANMÄLAN – PASSENGER CARD
– MELDEFORMULAR FÜR REISENDE**

Väärän henkilötietojen antamisesta on säädetty rangaistus rikoslain 17 §:n 1 momentin mukaan. Lämmande avfalskapersonuppgifter är straffbelagligt strafflagen. Providing incorrect personal data is subject to penalty under the Penal Code. Die Angabefälscher Personalien ist im Strafgesetz mit Strafe bedroht.

Matkustajan henkilötiedot – Personuppgifter om resande – Passenger's personal data – Persönliche Daten des Reisenden	
1. Sukunimi - Efternamn - Surname - Familienname	2. Etunimi - Förnamn - Givenname - Vornamen
Testaaja	
1. Sukunimi/sukunimi/syntymsijainti - Personbeteckning/Födelsedel - Date of birth - Geburtsdag	4. Kansalaisuus - Medborgarskap - Nationality - Statsangehörighet
11.11.1911	FI
5. Osoite - Adress - Address - Adresse	
Kuminakuja 1, 02450, Sundsberg, Suomi	
6. Passin/henkilökortin numero 1 - Numret på pass/personkort 1 - Passport/Identity Card No. 1 - Pass/Personalausweisnummer 1	

[illegible]

10. Saapumispäivä - Ankomstdag - Date of arrival - Ereisinäädatur 21.08.2025	11. Lähtöpäivä - Avresedag - Date of departure - Abreisinäädatur 22.08.2025
12. Maat, josta matkustajat saapuvat Suomeen - Det land från vilket resandena anländer till Finland - Country of entry to Finland - Land, aus dem Einreise nach Finnland	
13. Majoituksen tarkoitus (vapaaehtoisesti ilmoitettava) - Syftet med resan (behöver inte ifyllas) - Reason for journey (not compulsory information) - Zweck der Reise (freiwillige Angabe)	
☐ vapaa-ajavierro tiedot Leisure Freizeit	☒ Työ/Arbeidsbusiness beruflich
☐ kokousmolemeeting Tagung	☐ muusynynagonnan andrer Grund
☐ Matkustajainkitoituksen tietoja ei saa käyttää asiaskipalveluun ja suoramarkkinoitii Upplignen i resandennamn får inte användas för kundservice och direktmarknadsföring The passenger card information may not be used for customer service and direct marketing purposes Informationen aus dem Meldeformular dürfen nicht für Kundendienstzwecke oder Direktmarketing genutzt werden	
Matkustajan allekirjoitus	

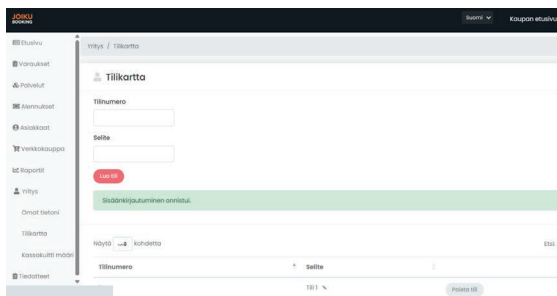
Majoitus toiminnan harjoittaja täyttää - Ifylis av utörens av inkvarteringsverksamheten	
Toiminimi - Firma Demomaja	Yritys- ja yhteisötunnus - Företags- och organisationsnummer 2663001-9
Käyntiosoite - Besöksadress Robert Huberintie 2, 01500, VANTAA, Suomi	

¹⁾ Pohjoismaan kansalaisen tai matkustaja, jonka asuinpaikka on Suomi, ei täytä kohtaa 6. | Punkt 6 flylls inte av nordisk medborgare eller resande som är bosatt i Finland. | Nordic country citizens or passengers residing in Finland do not fill in 6. | Bürger aus den nordischen Ländern oder Reisende mit Wohnsitz in Finnland füllen nicht Punkt 6 aus.

²⁾ Matkustaja, jonka asuinpaikka on Suomi, ei täytä kohtaa 12. | Punkt 12 ifylls inte av resande som är bosatt i Finland. | Passengers residing in Finland do not fill in 12. | Reisende mit Wohnsitz in Finnland füllen nicht Punkt 12 aus.

Tilikartta, tuotteiden tiliöinti ja tiliraportti

Uutena ominaisuutena Joikussa voidaan luoda tilikartta, määrittää tuotteille omat tilit ja muodostaa tiliraportti kirjanpitoa varten. Tilikartta luodaan Yritys-valikon kautta, ja tuotteiden tiliöinti tehdään tuotetiedoissa. Tiliraportit löytyvät Raportit-valikosta.



Saatavuus määräajaksi pois OTA-kanavista

Joikuun on lisätty toiminto, jonka avulla voit sulkea yksittäisen tuotteen myynnin määräajaksi julkisesta myynnistä: omasta verkkokaupastasi tai OTA-kanavista. Omassa Admin-näkymässäsi voit tehdä varauksia normaalisti. Ominaisuudella on käyttöä esimerkiksi, kun haluat tehdä rauhassa Joikuun vaikkapa sähköpostitse tulleita ryhmävarauksia ja välttää avoimista kanavista mahdollisesti tulevia ylibookkauksia. Tai ehkä haluat vain myydä kuumimman sesongin itse! Myynnin käynnistät uudestaan vain nappaamalla ruksin pois, ja jäljellä oleva kapasiteetti on taas kaikkien varattavissa.

Muokkaa hintoja ja kapasiteetteja

Kausi

15.08.2025

18.08.2026

☐

viikonpäivät

Saatavuus

Kapasiteetti

Sulkupäivä

Varattava vähintään

1

2

1

Hinnat

☐

Käytä sallittuja saapumis- ja poistumispäiviä

	Jouluku	2.alv osuus	Booking.com	Airbnb
Vaakaasti määri	Vaakaasti määri	Jouluku + 10%	Jouluku + 10%	
Viikko	693.0	762.30	762.30	
Päivä	95.0	104.50	104.50	
Viikonloppu	198.0	217.80	217.80	
Lisäpäivä	95.0	104.50	104.50	
Alv-prosentti	13.5 %	13.5 %	13.5 %	13.5 %
Poista myynnistä	☐	☒	☒	
Poista julkisesta myynnistä	☒			
☐ Lajennettu hinnoittelu				

Tuote on otettu pois myynnistä omasta verkkokaupasta, Booking.comista ja Airbnb:stä.

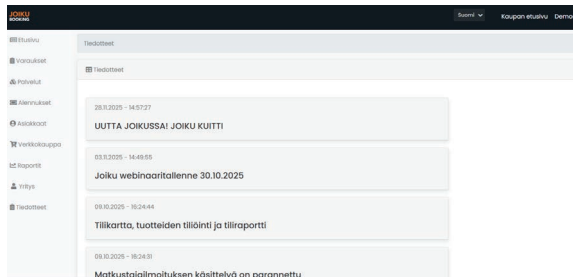
Parannuksia käyttöliittymään

Staattisten sivujen järjestystä ylävalikossa voi nyt muokata vapaasti. Sivuille voidaan luoda alasisuja, ja navigaatiota on parannettu erityisesti pienillä näytöillä. Lisäksi Joikussa voi nyt hyödyntää lyhyitä videoleikkeitä, kuten droonikuvattuja videoita, myös herokuvina - tuoden verkkosivuille lisää näyttävyyttä ja elävyyttä.

Sisäiset tiedotteet

Uusia ominaisuuksia ja parannuksia julkaistaan tuotantoon lähes viikoittain. Tärkeimmistä muutoksista tiedotamme asiakkaitamme kuukausittain siellä, missä yrittäjä käy päivittäin. Joikin tiedotteet löytyvät Yrittäjän Paneelista Tiedotteet-osiosta.

Ohjeet ja tiedot uusista ominaisuuksista ovat näin helposti saatavilla juuri silloin, kun niitä tarvitaan.



Kuuntelemme asiakkaitamme

Nämä, kuten monet muutkin Joikun uudet ominaisuudet ja parannukset, ovat saaneet alkunsa asiakkaidemme ideoista. Me Joikulla emme ainoastaan helpota arkea ja ratkaise ongelmia, vaan kuuntelemme aktiivisesti asiakkaitamme ja kirjaamme myös pienimmät kehitysehdotukset talteen.

Henkilökohtainen asiakaspalvelu on kaiken tekemisemme ytimessä. Järjestämme säännöllisesti webinaareja, joissa esittelemme tärkeimmät uudet ominaisuudet ja annamme konkreettisia esimerkkejä niiden hyödyntämisestä. Samalla keräämme palautetta ja kehitysideoita suoraan käyttäjiltä – ja viemme Joikua eteenpäin yhdessä asiakkaidemme kanssa.



Urjanlinna – Suomen sievin matkailukeskus

Pohjanmaalaisille slogan varmasti avautuu heti. Mutta muille tarkennetaan: Urjanlinna on matkailukeskus Sievin kunnassa, Pohjois-Pohjanmaalla. Maasydänjärven ympärille rakentuneella alueella on ravintola, caravan- ja leirintäalue, mökkejä ja huviloita, harrastusmahdollisuuksia – ja tietysti tanssit lauantaisin. Ulla ja Heikki Kiljala aloittivat alueen yrittäjinä alkuvuonna 2024.

Markku Koskinen



Kohta kaksi vuotta takana

”Pienoinen yllätys oli, kuinka paljon työtä ja eri asioita tämänkin kokoisen alueen pyörittämisessä on”, toteaa Ulla. ”Onneksi entisiltä yrittäjiltä on voinut kysyä neuvoa.” Ullan roolina on pyörittää toimintaa kokopäivätoimisesti. Heikin kokopäivätyö on toisaalla, mutta Urjanlinnan ansiosta ei Heikinkään tarvitse miettiä, mitä vapaa-aikana tekisi.

Toinen yllätys – iloinen sellainen – on karaoken suosio. ”En tiennytkään, että suomalaiset ovat siitä näin innostuneita. Kesäisin meillä on kolme karaokea viikossa: perjantaina iltakaraoke, lauantaina päivä- ja iltakaraoke”, kertoo Ulla.

”Siihen nähden, että moni asia on opeteltu kanta-pään kautta, taloudellisesti tämä on mennyt hyvin. Pääsimme tavoitteeseen jo ensimmäisenä vuonna. Liikevaihto pysyi edellisen vuoden tasolla. Nyt 2025 olemme 10 % kasvussa”, sanoo Heikki. Sekä Ullalla että Heikillä on yrittäjätaustaa, mutta Urjanlinna on heidän ensimmäinen matkailuyrityksensä.

Nuoruuden tanssipaikka

Vuodesta 1995 Maasydänjärven rantoja ja pieni-muotoista leirintäaluetointa on voitu kutsua matkailukeskukseksi. Silloin avattiin tanssilava-, kahvila-, ravintola- ja juhlapaikkarakennus, joka sai nimekseen Urjanlinna.

”Kiinnostuimme heti, kun kuulimme että Urjanlinna on myytävänä. Olihan se meille tuttu nuoruuden tanssipaikkana. Asumme naapuripitäjässä, ja kun yrittäminen oli entuudestaan tuttua, niin ei siinä sitten muuta kuin tuumasta toimeen.”



Urjanlinnan yrittäjäpariskunta: Ulla ja Heikki Kiljala.

Leirintä- ja caravanalue, mökkejä ja huviloita

Alueella on 200 sähköistettyä caravan-paikkaa. Puolet niistä on kausipaikkoja, toinen puoli satunnaisille kävijöille. ”Kausipaikoille olisi kysyntää enemmänkin, mutta olemme halunneet jättää tilaa päiväkävijöillekin. Kausipaikka on varattuna, oli siellä sitten ketään tai ei. Mutta kun satunnainen matkailija ajaa pihaan, on myös muille palveluille varmasti kysyntää”, selvittää Ulla.

Perinteisiä leirintämökkejä on alueella 15 kpl. Huviloita on vuokrattavana nyt 12 kpl. ”Alueella tai lähietäisyydellä on kolmisenkymmentä huvilaa, joiden omistajista vähän toistakymmentä on antanut huvilansa meidän vuokrattavaksemme. Markkinoimme ja vuokraamme huviloita, omistajille tilitämme sovitun osuuden vuokrasta.



Urjanlinnassa tanssitaan viikonloppuisin.

Tanssit ovat se tärkein

”Kesä on sesonki Urjanlinnan kaltaisessa paikassa. Mutta sen lisäksi meillä on tanssisesonki joka viikonloppu lähes ympäri vuoden. Tanssiviikonloppuna kaikki mökit ja huvilat ovat varattuina. Ja ravintolapalveluille on kysyntää”, kertoo Ulla. ”Ja jos esiintyjänä on esimerkiksi, Yölintu, Souvarit, Komiat tai vaikkapa Saija Tuupanen, niin porukkaa tulee ympäri Suomea.”

Mutta milloin tanssi-ilta sitten on kannattava? ”Siihen ei voi sanoa yksikäsitteistä sääntöä – muutujia on niin monta”, perustelee Heikki. ”Esiintyjien palkkiot vaihtelevat parista tonnista pariin kymmeneen. Jos paikalla on perinteistä tanssiyleisöä, niin tarvitaan useampi sata tanssijaa. Jos esiintyjä on ”bilebändi”, joka vetää 30-40 vuoden ikäistä yleisöä, niin saatetaan jo parilla sadalla päästä plussalle”.

Aktiviteettina luonto

Urjanlinnassa ei ole huvipuistoa eikä kylpylää. Aktiviteetteja ovat hiekkapohjaiset uimarannat, luontopolut, vaellusreitit, maastopyöräilyreitit, kalastus tai sitten vain hiljaisuudesta nauttiminen. Valaistu pururata on talvella valaistu hiihtolatu.

”Rakennettuja aktiviteetteja” ovat 18-väyläinen frisbeegolfrata ja lasten leikkimaa. Frisbeerata on rakennettu yhteistyönä niin, että jokaisella väylällä on oma rahoittajayrityksensä. ”Ja on meillä sitten tuo ’köyhän miehen lappi’ tuossa aivan nurkan takana. Laaja suoalue, jossa käppyrämäntyjä riittää”, täydentää Ulla.

... ja kalastus

Kalastaa voi kirjolohta ja ahventa. Siiankin voi saada. Kalastaa voi perhoilla ja uistimilla. ”Maasydänjärvi ja vähän kauempana oleva Ahvenlampi ovat molemmat käytännössä lampia – niihin ei laske

eikä niistä lähde jokia”, tarkentaa Heikki. ”Metsähallitus istuttaa lampiin joka kesä kirjolohta, mikä selittää mahdolliset lohisaaliit.”

Ensin nykyiset toiminnot

Suuria investointeja tai avauksia ei nyt heti ole suunnitelmassa. ”Keskitytään nykyisten palveluiden kehittämiseen”, toteaa Heikki.

”Kalastuksen ympärillä olevia toimintoja on ideoitu, mutta siitä ovat neuvottelut kesken. Neuvottelukumppanina on Metsähallitus, joka nyt hoitaa istutukset ja hallinnoi kalastusluvat.”

”Esim. kahden päivän paketteja olen suunnitellut. Yhden yön yöpymiset työllistävät käytännössä saman kuin pidemmätkin”, tuumii Ulla. ”Majoituksen kestoa pitää yrittää pidentää.”

Joikun ensimmäinen vuosi

Comgaten Joiku-järjestelmä on ollut käytössä nyt vuoden. ”Kaikki majoitukset, caravan-paikat ja leirintäalue ovat nyt Joikussa. Suosituimpien artistien keikkojakin jo kokeiltiin. Hyvin on mennyt.”

”Saunat ja veneet eivät olleet vielä tänä vuonna varattavissa, mutta nyt laitetaan. Samoin suosituimpien esiintyjien ennakkovaraukset.”

Joikua käyttävät kaikki ravintolan tiskillä olevat työntekijät. Ulla huolehtii perustiedoista ja hinnoittelusta. Puolet varauksista tulee nettikaupan kautta, puolet suoraan puhelimitse, sähköpostilla tai tiskillä.

Toiveitakin on tullut esiin. ”Avainkoodien käsittely pitäisi saada automaattisemmaksi, varausluetteloa, esim. saapuvien listaa, pitää voida lajitella eri kriteerein, ja tilityksiin tarvitaan apua.” Eihän tämä toivelista pahalta kuulosta, eiköhän näihin ratkaisut löydetä.

LOGIN

COMGATE OY:N ASIAKASLEHTI 2026



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. Tuotteidesi myynnissä voit käyttää maailman laajimmin käytettyjä jakelukanavia, kuten Booking.com, Airbnb ja Expedia. Tekniset ratkaisut eivät rajoita liiketoimintojesi kehittymistä – aina löytyy ratkaisu.

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

Ota yhteyttä – löydämme varmasti Sinun toiminnallesi sopivan järjestelmäratkaisun!

Tervetuloa tapaamaan
meitä MATKA 2026 -messuille
Helsingin Messukeskukseen
15.-18. tammikuuta.



Osastomme numero on **6c81**

Login on Comgate Oy:n asiakaslehti

Comgate Oy
Robert Huberin tie 2 A
01510 VANTAA

puhelin (09) 777 650
myynti@comgate.fi

www.comgate.fi

Tekstit: Markku Koskinen, Jouni Turtiainen
Pia Tuominen, Timi Salminen,
Petteri Vitikainen

Kuvat: Comgate, Kokkolan Matkatoimisto,
Riihivuoren Vuokramökit, Urjanlinna

Taitto: Panu Punkari

Paino: Savion Kirjapaino Oy

