

**Lounaismeri viettelee työryhmä keskusteli tulevaisuuden matkailutrendeistä. Tehtävänä oli pohtia saariston vahvuuksia sijoittajan näkökulmasta.**

- **Saaristokartta: Mitä saaristossa on ja mitä sieltä puuttuu? Miten saaristoa investointikohteena voitaisiin myydä paremmin?**

Case Novasol

- kansainvälinen yritys, joka välittää yksityisomisteisia vuokramökkejä
- mökki ei ole syy matkaan vaan kohdealueen monimuotoisuus ja houkuttelevuus ○ erityisesti alueen tarjoamat palvelut!
- hyvä esimerkki kansainvälisestä jakelukanavasta
- tarjoaa majoituskapasiteettia saaristosta
- toimii myös veturina: yhdistää alueen palvelutarjontaa ja käyttää alueen palveluita

Matkailu on keskittynyt Varsinais-Suomessa Turkuun - löydettävä keinot: ○ Saavutettavuus - saaristo Aurajoesta (matkailijavolyymi Turussa – saariston palvelut helpoksi käyttää)

- fyysinen saavutettavuus, uudet logistiset ratkaisut, saariston lähiliikenne (syöttö Rengas-tielle)
- yrittämisen edellytykset oltava saaristossa, asuttu saaristo tärkeää
- informaation saavutettavuus ○ Majoitus keskittyy Turkuun
- mökkejä paljon saaristossa, mikä kunto?
- pienet majoitusyksiköt ja niiden palvelut vaativat kehittämistä
- palvelut
- palvelukonseptointi vaatii kehittämistä osaaminen!

○ jakelukanavat

- oikeiden jakelukanavien löytäminen ja tehokas hyödyntäminen

