

Raahen seudun matkailun Master Plan 2025–2030

PYHÄJOKI

RAAHE

SIIKAJOKI

POHJOIS-
POHJANMAA
COUNCIL OF OULU REGION

RAAHEN
SEUDUN
KEHITYS

VISIT
RAAHE
.FI

RAAHE
Wanna Raahе
Kuva: Saara Böök



Raahen seudun matkailun masterplan - sisällysluettelo

1. Miksi masterplan?

2. Raahen seutu menestyväksi matkakohteeksi 2030

i. Raahen seudun matkailun muutosajurit ja mahdollisuudet

ii. Visio

iii. Raahen seudun matkailun vahvuuksia - matkailutoimijoiden näkemyksiä 2024

iv. Raahen seudun matkailun kehityskohteita - matkailutoimijoiden näkemyksiä 2024

v. Tavoiteltavat vetovoimatekijät

vi. Tavoiteltavat kohderyhmät

3. Kiinnostavaa tekemistä merellisissä ja vedellisissä ympäristöissä

i. Tavoite 1: Raahen seutu houkuttelee kotimaisia ja kansainvälisiä matkailijoita

ii. Tavoite 2: Raahen seutu on tunnettu vastuullinen matkakohde

iii. Strategiset toimenpiteet

4. Kasvun mahdollisuuksia alueen nykyisille toimijoille ja uusille investoinneille

i. Tavoite 1: Rakennetaan toimijaverkostoille kannattavaa liiketoimintaa

ii. Tavoite 2: Uudet investoinnit luovat kysyntää

iii. Tavoite 3: Vanhan Raahen ja Raahen seudun elävöittäminen kokeiluilla

iv. Strategiset toimenpiteet

5. Yksittäisetkin matkailijat voivat kokea elämäntapaamme

i. Tavoite 1: Raahen seudulla on kiinnostavaa ja houkuttelevaa tekemistä

ii. Tavoite 2: Raahen seudun näkeminen ja kokeminen on helppoa

iii. Tavoite 3: Elämystuottajien liiketoiminta kehittyy ja ammattimaistuu

iv. Strategiset toimenpiteet

6. Masterplanin tuloksellinen toteutus

i. Missio

ii. Masterplanin toteutuksen koordinointi verkostoyhteistyöllä

iii. Raahen seudun matkailu johtoryhmän työskentely

7. Tiekartta toteutukselle

i. Raahen seudun matkailun kehitys

ii. Kehityksen seurannan mittarit - markkinointi ja vetovoima

iii. Kehityksen seurannan mittarit - kehittäminen ja vastuullisuus

iv. Toimenpiteet aikajanalla

Liite 1. Raahen seudun matkailun kohderyhmät

Liite 2. Investointisuunnitelma

2.1 Pyhäjoen potentiaaliset investointikohteet

2.2 Siikajoen potentiaaliset investointikohteet

2.3 Raahen potentiaaliset investointikohteet

1

Miksi masterplan?

Tarvitaan pitkäjänteistä kehittämistä ja aidosti rakentavaa vuoropuhelua

Raahen seutukunnassa ei ole laadittu koko seutua koskevaa kattavaa matkailun ja investointien kehittämissuunnitelmaa – matkailun masterplania.

Pandemian, maailman politiikan ja talouden kehityksen, kuin myös ilmastomuutoksen vaikutukset matkailuelinkeinoon ovat olleet suuret ja ulottuneet kansainvälisen matkailun ja yritystoiminnan lisäksi laajalle ja myös julkisen sektorin toimintaan. Suomessa kansainvälinen matkailu on kasvanut pandemian jälkeen ja Oulu 2026 kulttuuripääkaupunkivuosi luo kasvavaa kysyntäpotentiaalia myös Raahen seudun matkailulle.

Kotimaan matkailu on kasvanut, maakuntaan suuntautuva matkailu on kasvanut ja Raahen seutu on siitä saanut hyvän osansa. Kilpailu kotimaisista matkailijoista kiristyy jatkuvasti ja haasteena on kuinka Raahen seutu pysyy kilpailukykyisenä myös tulevaisuudessa. Matkailun pitkäjänteinen kehittäminen edellyttää sekä yksityisen että julkisen sektorin hyvää vuoropuhelua ja työnjakoa.

Vastataan pito- ja vetovoimatarpeeseen

Asiakastarpeen ja -palautteen saatavuuden parannuttua seudulla on mahdollisuus reagoida sekä kuntalaisten että matkailijoiden tarpeisiin ja saada lisää ymmärrystä palveluihin, infraan ja yleiseen asenteeseen, joilla luodaan vetovoimaa niin matkailijalle, kuin uusille asukkaille, sekä mahdollisuuksia niin paikallisille kuin seudulle etabloituville yrityksille.

Kuntaorganisaatioissa tarvitaan lisää ymmärrystä siitä että matkailua kehittämällä kehitetään koko yhteisöä, kuntalaisten palveluja, luodaan sekä pito- että vetovoimaa. Investointien tarpeellisuuden ymmärrys ja ennakointi niiden toteuttamisessa on tärkeää ja yhteinen investointisuunnitelma helpottaa määrätietoista toteutusta.

Suunnittelun etapit aikajajalla



Raahen seudun masterplan työhön osallistui 2/2024- 10/2024 yli 60 toimijaa.

Masterplanin työstäminen tapahtui laajasti osallistaen seudun matkailutoimijoita ja matkailun sidosryhmiä. Työskentelytapoina olivat kyselyt, työpajat ja yhteistyöskentely digitaalisella alustalla.

Raahen seudun Seututiimi ohjasi masterplanin koostamisesta vastanneen FlowHousen työtä.

Suunnitelman on tilannut Raahen seudun kehitys / Visit Raahen. Kehittämissuunnitelma on Raahen seudun matkailun masterplan ja investointisuunnitelma -hankkeen tuotos.

Hanketta on rahoittanut Alueiden kestävän kasvun ja elinvoiman tukeminen (AKKE) ohjelmasta Pohjois-Pohjanmaan maakuntaliitto 70%, seutukunnan omarahoitus 30%.



POHJOIS-
POHJANMAA
COUNCIL OF OULU REGION



2

**Raahen seutu
menestyväksi
matkakohteeksi 2030**

Raahen seudun matkailun muutosajurit ja mahdollisuudet

Mihin tulevaisuuden kilpailuun ja toimintaympäristöön tulee reagoida ja miten?

Matkailijat ovat valmiita maksamaan korkeampaa hintaa elämyksellisyydestä ja yksilöllisestä palvelusta. Toisaalta taloudellinen kehitys lisää myös lähimatkailua.

Tunnistettava erityiset elämyksellisyydet ja raahelainen perushyvä. Kohokohdat ja erikoisuudet näkyviin eri vuodenajoille. Jatkettava viestintää oululaisille ja Ouluun saapuville matkailijoille Raahen seudun lähimatkailumahdollisuuksista.

Digitalisaatiokehitys, matkojen itsenäinen suunnittelu ja internetpalveluiden käyttö ostamisessa lisääntyy

Palvelut ja sisällöt digitaalisesti löydettäväksi ja ostettavaksi. Huomioitava uudet tavat erottautua sekä uudet kohderyhmät. Matkansuunnittelu-työkaluilla Raahen seudun tarjonta osaksi laajempia teema /reittikonaisuuksia.

Matkailun kasvu Suomessa ja Oulun seudulla.

Tarvitaan matkailupalveluja, asiakasymmärrystä, matkailumyönteisyyttä sekä pitkäjänteisesti matkailua tukevan julkisen infran ja toimintaympäristön kehittämistä.

Väestönrakenteen muutos, moniammatillisuus ja osaavan työvoiman saatavuuden varmistaminen

Vanhempien ikäryhmien "yrittäjyyden" mahdollistaminen ja paikallispalveluiden matkailullistaminen. Matkailupalvelut luovat pito- ja vetovoimavaikutusta myös muiden toimialojen osajille.

Raahen seudun matkailun muutosajurit ja mahdollisuudet II

Ilmastonmuutos

Seudun miellyttävä ilmasto, selkeät vuodenaajat ja turvallisuus ratkaisuna eurooppalaisille kesämatkailijoille.

Matkailun kasvu Suomessa ja Oulun seudulla.

Vanhan säilyttäminen uudisrakentamisen sijaan ja kulttuuriperinnön esille nostaminen, potentiaali hitaan matkailun kohteena. Matkailupalveluiden väljyyden ja seudun monipuolisuuden viestiminen. Sateenkaarimatkailu ja inklusiivisuus huomioitava.

Pohjoismainen vetovoima kasvaa ja kansainvälinen liikkuminen helpottuu. Vastulliset liikennemuodot ja matkaketjut yksityisautoilun vaihtoehtona. Oulun rooli saavutettavuushubina korostuu.

Lähimatkailu ja maata pitkin matkustus huomioitava palvelukehityksessä ja markkinoinnissa. Edunvalvonta koko tiestön ylläpidossa. Raahen osana pohjoismaista tarjontaa. Luontolomailuun selkeät siirtymät eri reittien välille.

Visio

Raahen seutu on tunnettu vastuullinen matkakohde, jossa yksittäisetkin matkailijat voivat kokea elämäntavan merikaupungin historiallisissa miljöissä, elävissä kylissä sekä saariston ja jokivarsien ainutlaatuisessa luonnossa.



Raahen seudun matkailun vahvuuksia

Matkailutoimijoiden näkemyksiä 2024

- “Raahen seudulla on tunnistettavia vetovoimatekijöitä, kuten vanha puutalokaupunki, Langin Kauppahuone ja saaristo, jotka ovat selkeitä vahvuuksia markkinoinnissa. Mahdollisuuksia luovat kulttuuriperintö ja tarinat.”
- “Pieneksi kaupungiksi Raahella on tarjota monipuolinen ja tasokas valikoima palveluita. Praati on oikein toimiva keskeisenä palvelukeskuksena sekä paikallisille että ulkopaikkakuntalaisille vierailijoille.”
- “Yhteistyö Oulun Matkailun kanssa on parantanut Raahen seudun valtakunnallista näkyvyyttä, mikä on lisännyt alueen vetovoimaa. Alue on saanut positiivisia kokemuksia vaikuttaja- ja FAM-yhteistyöstä.”
- “Visit Raahen toimintaan on satsattu pitkäjänteisesti, mikä on elintärkeää alueen matkailuelinkeinolle. Raahen matkailun brändin johdonmukaisuus ja tunnistettavuus ovat parantuneet.”
- “Kaupungin ja seudun sisäinen saavutettavuus ja lyhyet etäisyydet ja infrastruktuuri toimii hyvin henkilökohtaisten kulkuvälineiden osalta.”
- “Alueen matkailualan yrityksissä on osaavaa ja sitoutuneen oloista henkilökuntaa, mikä on hieno asia. Vaikka työvoiman saatavuus on haaste, se ei ole nähty merkittävänä esteenä matkailualan kehitykselle.”

Raahen seudun matkailun tunnuslukuja

15 %

Raahen seudun matkailun kansainvälisyysaste (2023)

75

Seudun matkailutoimijoiden digitaalisesti ostettavat tuotteet Visit Finland Datahubissa (10/2024)

8 262 292

Visit Raahen kaikkien digitaalisten kanavien näyttökerrat (2023)

53

Toimijoiden määrä (10/2024) Visit Raahen sopimuksellisessa yhteistyössä kasvussa

Raahen seudun matkailun kehityskohteita

Matkailutoimijoiden näkemyksiä 2024

- "Lähialueiden tarjonta tulisi tuoda paremmin esille. Alueellisen monimuotoisuuden esilletuonti erityisesti Saloisten 700-vuotisjuhlavuoden yhteydessä ja tarjonnan laajentaminen voisi houkutella lisää matkailijoita laajemmalle alueelle."
- "Raahen seudulle on kiinnostusta mutta ratkaiseva sysäys puuttuu. Ryhmämatkailuun liittyy potentiaalia, jota ei ole vielä hyödynnetty täysin."
- "Matkailun kokonaisbrändi määrittelemättä. Markkinointi aika "perinteistä" - olisi hyvä kokeilla rohkeasti jotain aivan uutta. Sekavat eri tasot, Visit Raahen, Oulun Matkailu, Visit Finland ja sitten vielä kaupunkien yrittäjien yhteistyö."
- "Raahen seudun saavutettavuus on heikko, erityisesti ilman omaa autoa, ja se nähdään merkittävänä haasteena matkailun kehitykselle. Joukkoliikenne on lähes olematonta, mikä vaikeuttaa saapumista ja poistumista alueelta."
- "Tarvitaan selkeämpiä toimintamalleja yrittäjille, jotta he innostuisivat osallistumaan yhteismarkkinointiin."
- "Markkinointiin käytettävissä olevat varat ovat pienet, erityisesti kansainvälisessä markkinoinnissa. Markkinointitoimet ja kanavavalinnat ovat epätasaisia ja pieni budjetti vaikeuttaa vaikuttavuuden saavuttamista. Kansainvälisessä markkinoinnissa nojataan lähes täysin Oulun Matkailuun, joka ei välttämättä tuo seutukohteita riittävästi esille."

Raahen seudun matkailun tunnuslukuja

54.

Raahen seudun matkailun sijoitus matkailun menestyksessä 2023, 56 kuntaa verrokkiryhmässä.

-21,5%

2023 rekisteröityneiden yöpymisten vähentyminen edellisestä vuodesta.

22,66 € REVPAR

Ansainta käytössä olevaa majoitusyksikköä kohden on huolestuttavan alhainen (2023).

13,82 NPS

Suositteluindeksi on laskenut edellisestä vuodesta ja on verrattaen alhainen (2023).

Tavoiteltavat vetovoimatekijät

Wanha Raaha

Wanha Raaha tarjoaa laajan palvelutarjonnan ja mahdollisuuden kokea elävä historia

Yksilömatkailijan elämystarjonta

Ajankohtaisen tarjonnan koostaminen, pyörämatkailu ja palvelutarjonnan ketjuttaminen mahdollistavat unohtumattomia elämyksiä

Historialliset miljööt

Raahan seudun historialliset miljööt tarjoavat ainutlaatuisen ympäristön matkailulle

Tapahtumat ympäri vuoden

Isot tapahtumat ja paikallisten tapahtumien matkailullistaminen luovat syitä saapua Raahan seudulle

Luontoreitistöt

Seutukunnallisilla teemallisilla luontoreitistöillä koko Raahan seutu tulee koettavaksi

Tavoiteltavat kohderyhmät

Luonto- matkailija

Perhe | Pariskunnat 35-65v | Työporukat (tyhy, tyky) | Aktiiviset luontoliikkujat- ja harrastajat | Luonnon ihmeiden metsästäjät

Kulttuuri- ja tapahtuma- matkailija

45+ vuotias nainen | Pariskunnat | Ystäväryhmät | Perheet | Lifestyle-matkailija

Ryhmä- ja kokous/työ- matkailija

Työn vuoksi alueelle matkustavat kotimaa ja kv | Komennustyöntekijät alueella (erityisesti kv) | Ryhmämatkailijat kotimaa (kytkös kulttuuri- ja tapahtumatarjontaan | Eläkeläis- ja muut ryhmät 200km

Päiväkävijä

Valtatie 8 liikenne | Ympäröivä talousalue 200km | Pariskunnat 40-70v | Suomalaiset karavaanarit | Tapahtumakävijät | Mökkiläiset

Muut potentialiset kohderyhmät

Pyörämatkailijat | Ruokamatkailijat | Seikkailijat | Veneilijät

3

**KIINNOSTAVAA
TEKEMISTÄ MERELLISISSÄ
JA VEDELLISISSÄ
YMPÄRISTÖISSÄ**

Tavoite 1: Raahen seutu houkuttelee kotimaisia ja kansainvälisiä matkailijoita

Yhteismarkkinoinnin ja tunnettuuden kehittäminen yhdenmukaisesti eri tasoilla. Raahen seutu osana Pohjolan rengastietä ja Oulun Matkailu markkinointiyhteistyötä, sekä Kalajoen matkailualueen kanssa tehtävää yhteistyötä. Visit Raahen toteuttama brändimarkkinointi on tehokasta. Raahen seudulla on selkeät viestinnän kärjet ja markkinoinnin toimintamalli, johon alueen matkailutoimijoiden ja matkailuun sidonnaisten toimijoiden on helppo osallistua Visit Raahen kumppanuuspakettien kautta. Kaikki alueen toimijat haluavat sitoutua Visit Raahen brändiin ja tuottavat brändin mukaista asiakaskokemusta. Alueen matkailuyrityksillä ja muilla matkailuun sidonnaisilla organisaatioilla on kyvykkyys toteuttaa tehokkaasti palveluiden, tuotteiden, kohteiden ja tapahtumien markkinointia. Tavoitteena on aikaansaada kuntien ja kaupunkien kanssa toistaiseksi voimassaolevat sopimukset seudun yhteisestä matkailun kehittämisestä ja yhteismarkkinoinnista.

Mittarit:

- Visit Raahen markkinoinnin tavoitavuus ja budjetti
- Visit Raahen koordinoimaan yhteismarkkinointiin osallistuvien yritysten ja palveluja tuottavien toimijoiden määrä
- Oulun seudun yhteistyön matkailukehityksen mittarit (KV-matkailun muutos, majoituksen keskihinta ja käyttöaste)

Tavoite 2: Raahen seutu on tunnettu vastuullinen matkakohde

Raahen seutu kasvattaa tunnettuuttaan kestävän matkailun edelläkävijänä. Paikalliset asukkaat kokevat matkailun merkityksellisenä, hyödyntävät palvelutarjontaa ja osallistuvat aktiivisesti matkailun kehittämiseen.

Mittarit:

- Asukkaiden suhtautuminen matkailuun (Osuus kohteen asukkaista, jotka ovat tyytyväisiä matkailun vaikutuksiin asuinpaikkakunnalla / Osuus asukkaista, jotka ovat tyytyväisiä omiin vaikutusmahdollisuuksiin matkailun kehittämisessä)
- Kestävyyden kehittämisen ja sertifiointin polulla olevien yritysten määrä

Strategiset toimenpiteet

Raahen seudun brändimarkkinoinnin tehokas toteutus

- Toteutetaan tavoitteellisesti yhteismarkkinointia Masterplanissa tehtyjen valintojen pohjalta, tavoitteena Raahen seudun tunnettuuden kasvu valittujen kohderyhmien keskuudessa.
- Selkeytetään Raahen seudun matkailun brändi ja rakennetaan brändin käyttöä tukevia työkaluja. Opastetaan valmennuksin Raahen seudun matkailuyrityksiä ja muita matkailuun liittyviä toimijoita brändikommunikointiin omassa toiminnassaan. Vahvistetaan yhteistyötä seudun Invest in -markkinoinnin kanssa
- Viestitään matkailun merkityksestä ja matkailumahdollisuuksista paikallisille asukkaille ja osallistetaan asukkaita matkailun kehittämiseen.
- Tunnistetaan Raahen seudun kuvattavat (instagrammable) kohteet, joihin rakennetaan yhtenäiset fyysiset kuvauspisteet ja markkinoidaan kohteita.

Vastuutoimijat: Visit Raahen yhteistyössä alueen kuntien ja matkailutoimijoiden kanssa.

Alueellinen matkailuyritysten kasvuohjelma

- Rakennetaan ja toteutetaan seutukunnan rajat ylittävä matkailu- ja palveluyritysten kasvuohjelma, joka tarjoaa seudun matkailualan yrityksille valmennusta ja verkostotukea liiketoimintansa kehittämiseen ja kansainvälistymisedellytyksiensä parantamiseen.

Vastuutoimijat: Raahen seudun kehitys ja muiden rannikolla sijaitsevien matkailualueiden kehitysyhtiöt.

Strategiset toimenpiteet II

Raahen seudun matkailuyritysten markkinoinnin tehokas toteutus

- Matkailutoimijoiden kotipesän kuntoon laittaminen (tuotteistus, tuotekuvaus, verkkosivut, some, myyntikanavat, ristiinmyynti ja -linkittäminen) ja yhteistyöhön panostaminen. Tavoitteena on saada toimijoiden "perusstandardi" kuntoon.
- Toimintamallina yritysten tukemiseen hankkeistuksella saatava resurssi (esim. yritysryhmähanke tai Raahen seudun kehitys), yrittäjien tukemiseen tai kasvu-ohjelma ulkopuolisten asiantuntijapalveluiden avulla.

Vastuutoimijat: yrittäjät ja yritysten tukena Raahen seudun kehitys ja Visit Raahen.

Vastuullisuudesta vetovoimaa –ohjelman toteutus

Raahen seudun matkailun kehittämisessä panostetaan kestäväan kasvuun, jossa korostetaan paikallisten asukkaiden osallistamista, luonnon monimuotoisuuden säilyttämistä ja paikallisten yritysten tukemista. Vastuulliset matkailukäytännöt luovat alueelle vetovoimaa, houkuttelevat laatutietoisia matkailijoita ja varmistavat, että alueen ainutlaatuinen elämäntapa ja luonnonympäristö säilyvät tuleville sukupolville.

Vastuutoimijat: yrittäjät ja yritysten tukena Raahen seudun kehitys ja Visit Raahen.

4

**KASVUN
MAHDOLLISUUKSIA
ALUEEN NYKYISILLE
TOIMIJOILLE JA UUSILLE
INVESTOINNEILLE**

Tavoite 1: Rakennetaan toimijaverkostoille kannattavaa liiketoimintaa

Tunnistetaan matkailu- ja matkailusidonnaisista toimijoista yhteisiä liiketoimintaintressejä omaavia verkostoja. Tavoitteena on vahvistaa toimijoiden yhteistyötä markkinoinnissa, myynnissä ja tuotekehityksessä. Toimijaverkostojen luominen ja koordinointi rakentamalla mm. Visit Raahen kumppanuuspaketteja yritysverkostoille.

Mittarit:

- Yritysverkoston liikevaihdon ja matkailun kehitys

Tavoite 2: Uudet investoinnit luovat kysyntää

Tavoitteellinen ja jatkuva yksityisten investoijien aktivointi ja julkisen rahoituksen suuntaaminen on tärkeää toimintaympäristön, matkailun palveluinfran ja tarjonnan kasvun aikaansaamiseksi. Viedään aktiivisesti eteenpäin seudullista matkailuinfrastruktuurin parantamista. Masterplanin valintojen mukaan kehitetään kohdeportteja ja matkailullisesti vetovoimaisia kärkihankkeita sekä julkisella rahoituksella että yksityisiä investointeja houkuttelemalla.

Mittarit:

- Investointien määrä
- Matkailullisesti vetovoimaisten kärkihankkeiden eteneminen

Tavoite 3: Wanhana Raahen ja Raahen seudun elävöittäminen kokeiluilla

Kokeilukulttuuri ja pop up -toiminta tarjoavat mahdollisuuden Wanhana Raahen ja Raahen seudun elävöittämiseen luovilla ja joustavilla ratkaisuilla. Uusien ideoiden nopea testaaminen ja väliaikaisten tapahtumien järjestäminen rikastuttavat alueen kulttuuritarjontaa ja houkuttelevat sekä paikallisia että vierailijoita nauttimaan Raahen ainutlaatuisesta historiallisesta miljööstä. Näin luodaan elinvoimainen ja houkutteleva Raahen Seutu, joka elää ja kehittyy jatkuvasti.

Mittarit:

- Palvelutarjonnan määrä ja kävijämäärät kokeiluissa

Strategiset toimenpiteet

Käynnistetään ja tuetaan tavoitteellisista yritysverkostojen yhteistyötä

- Aktivoidaan matkailu- ja matkailuun liittyvistä toimijoista yhteisiä liiketoimintaintressejä omaavat toimijat. Tavoitteena on vahvistaa toimijoiden yhteistyötä markkinoinnin, myynnin ja tuotekehityksen alueilla yritysryhmähankkeilla ja muilla kokoavilla toimilla.
- Rakennetaan toimijaverkoston koordinointiin selkeät prosessit: säännölliset verkostotapaamiset ja työpajat, Visit Raahen kumppanuuspaketit yritysverkostoille.
- Verkostojen liiketoiminnan kehittäminen tiedolla johdetusti. Täydennetään tietoa-aineistot kattamaan rekisteröimätön majoitus ja tuotetaan kävijäseuranta pääkohteista. Tarjotaan kattavaa analytiikkaa yritysten ja verkostojen toiminnasta: asiakasvirtojen kehitys ja myynnin kehitys. Tämän tiedon avulla toimijat voivat kohdentaa resurssejaan ja parantaa toimintaansa.

Vastuutoimijat: Yritysverkostot. Visit Raahen tukee yhteistyössä yrittäjäjärjestöjen ja Raahen kaupungin, Siikajoen ja Pyhäjoen kuntien kanssa. Tiedolla johtaminen: Visit Raahen, Raahen seudun kehitys, yhteistyössä Visit Oulun Store -projekti ja alueen yritykset.

Strategiset toimenpiteet

Investointiohjelman toteutus

- Investointien houkuttelemiseksi Raahen seudulle tulee tehdä yhteistyötä seudullisesti ja aktivoida sekä alueen yrittäjiä että kuntia. Keskeisenä painopisteenä ovat Wanhan Raahen ja liikekeskustan, ja merellisten kohteiden matkailuinvestointien ja –operaattorien houkuttelu.
- Kärkihankkeiden näkyvyyden lisääminen luomalla investointimahdollisuuksista selkeät kuvaukset Raahen seudun kehityksen verkkosivuille. Luodaan kohdennettuja potentiaalisille matkailuinvestoreille ja –operaattoreille suunnattuja markkinointikampanjoita, jotka keskittyvät alueen kärkihankkeisiin ja matkailuinfrastruktuurin kehittämiseen.
- Järjestetään säännöllisesti investoreille suunnattuja esittelytilaisuuksia. Näissä tilaisuuksissa esitellään Raahen alueen potentiaalisia matkailukohteita ja infrastruktuurin parantamistarpeita.
- Yhteistyöfoorumit investorien, rahoituslaitosten ja potentiaalisten matkailuoperaattoreiden kanssa, jotta matkailuyrityksille tarjotaan helpommin pääsyä rahoitusratkaisuihin ja lainoitusvaihtoehtoihin uusien investointien mahdollistamiseksi.

Vastuutoimijat: Raahen Seudun kehitys yhteistyössä Raahen kaupungin, Siikajoen ja Pyhäjoen kuntien kanssa.

Strategiset toimenpiteet

Pop –up toiminnan ja kokeilujen mahdollistaminen

Wanhan Raahen ja Raahen seudun elävöittämiseksi kehitetään kokeilukulttuuria, joka rohkaisee uusia ideoita ja ratkaisuja nopeisiin ja pienimuotoisiin kokeiluihin. Esimerkiksi Hansa-taloon luodaan mahdollisuuksia kevytyrittäjyyteen.

- Kehitetään pop-up -tilojen koordinointiin keskitetty prosessi, joka helpottaa pop-up -tilaisuuksien ja tapahtumien järjestämistä. Tämä mahdollistaa yrittäjille ja kulttuuritoimijoille joustavan ja helpon tavan testata uusia konsepteja, kuten kortteli- ja pikniktapahtumia. Kannustetaan paikallisia yrittäjiä ja yhteisöjä osallistumaan pop-up -toimintaan ja tuomaan esiin Raahen seudun omaleimaisia piirteitä esimerkiksi käsitöiden, ruoan tai musiikin kautta.
- Tapahtumien infrastruktuurin kehittäminen, investoidaan kiinteisiin ja siirreltäviin tapahtumarakenteisiin, kuten teltoihin, esiintymislavoihin ja ruokapisteisiin.

Vastuutoimijat: Raahen kaupunki, Siikajoen ja Pyhäjoen kuntien kanssa, yrittäjäjärjestöt ja seudulliset toimijat.

5

**YKSITTÄISETKIN
MATKAILIJAT VOIVAT
KOKEA
ELÄMÄNTAPAAMME**

Tavoite 1: Raahen seudulla on kiinnostavaa ja houkuttelevaa tekemistä

Kasvatetaan Raahen seudun vahvuuksiin pohjautuvien aktiviteettipalvelujen määrää. Tavoitteena että saamme sekä matkailutoimijoita ja ei-päätoimisia matkailusisältöjä tuottavia tahoja yhdessä luomaan helposti ostettavaa ja koettavaa tekemistä matkailijoille.

Mittarit:

- Datahub tuotteiden määrä
- Digitaalisesti ostettavien tuotteiden määrä Visit Raahen sivuilla

Tavoite 2: Raahen seudun näkeminen ja kokeminen on helppoa

Asiakkaiden ostokäyttäytymisen siirtyessä yhä enemmän verkkoon, on tärkeää, että matkailuyritykset tarjoavat selkeät, helposti löydettävät ja houkuttelevat tuotekuvaukset, hinnat ja saatavuustiedot digitaalisilla alustoilla. Matkailijan on helppo suunnitella vierailunsa Raahen seudulla, alueen tarjonta on kootusti yhteisessä viikko-ohjelmassa, online-tapahtumakalenterissa ja luontoreitit kuvattuna Outdooractive -palvelussa.

Mittarit:

- Digitaalisesti ostettavien tuotteiden määrä Visit Raahen sivuilla
- Viikko-ohjelmien, viikko-ohjelmien tuotteiden määrä, tapahtumien määrä, reitti km- määrä.

Tavoite 3: Elämystuottajien liiketoiminta kehittyy ja ammattimaistuu

Raahen seudulla on paljon matkailijoita kiinnostavaa koettavaa ei-kaupallisten toimijoiden operoimana. Rakennetaan heidän tarpeisiin matkailun kasvua tukeva ohjelma sisältäen työkaluja markkinoinnin ja tuotekehityksen toteuttamiseen osana Visit Raahen yhteismarkkinointia, sekä verkostoitumistilaisuuksia ja valmennuksia. Raahen seudun Kehityksen palveluiden ja rahoitusmahdollisuuksien esittely, tavoitteena tukea yhdistysten pitkäjänteistä ja tulevaisuuteen tähtäävää toimintaa ja tarvittavia investointeja.

Mittarit:

- Datahub tuotteiden määrä
- Digitaalisesti ostettavien tuotteiden määrä Visit Raahen sivuilla
- Yhteistyökumppaneiden määrä
- Valittujen tuotteiden / tapahtumien määrä
- Valittujen tuotteiden / tapahtumien kävijämäärät

Strategiset toimenpiteet

Tuotekehityksen toteuttaminen vuosikellon mukaan

Tuetaan Raahen seudun toimijoita matkailutuotteiden koulutusten ja työpajojen avulla.

- Matkailutoimijoiden ja ei-päätoimisten matkailusisältöjen tuottajien työpajoja, joissa kehitetään uusia matkailutuotteita ja –palveluita eri sesongeille.
- Kehitetään valmiita palvelupaketteja, jotka sisältävät useamman toimijan palveluja. Näiden palvelupakettien on oltava helposti ostettavissa sekä paikallisilta toimijoilta että verkosta.
- Kehitetään seutukunnallisia teemallisia kiertomatkaraitteja. Reittien sisältöjen päivittäminen OutdoorActive -alustalle. Parannetaan reittien opasteita ja infrastruktuuria maastossa.

Vastuutoimijat: Visit Raahen ja Raahen seudun Kehitys ja yritykset. Reittien kehittäminen: kaupunki ja kunnat, kaikki reittejä kehittävät, hallinnoivat ja ylläpitävät tahot

Yhdistykset ja 3. sektorin toimijat matkailusisältöjen tuottajiksi tukemalla ja opastamalla

Raahen seudulla on paljon matkailijoita kiinnostavaa koettavaa ei-kaupallisten toimijoiden operoimana.

- Ohjataan 3.sektorin toimijoita Visit Raahen kumppanuuteen ja tuetaan toimintaa kumppanuusohjelman mukaisesti (mm. työkaluja markkinoinnin ja tuotekehityksen toteuttamiseen osana Visit Raahen yhteismarkkinointia sekä verkostoitumistilaisuuksia ja valmennuksia).
- Tarjotaan elämystuottajille tietoa Raahen seudun Kehityksen ja muiden tahojen rahoitusmahdollisuuksista, jotta yhdistykset ja pienet toimijat voivat investoida toiminnan kehittämiseen ja pitkäjänteiseen kasvuun.

Vastuutoimijat: Visit Raahen ja Raahen seudun Kehitys.

Strategiset toimenpiteet

Yksittäiselle matkailijalle suunnattujen digitaalisten palveluiden kehittäminen

Digitaalisten palveluiden kehittäminen on olennainen osa Raahen seudun matkailustrategiaa.

- Luodaan viikko-ohjelma joka palvelee myös yksittäisiä matkailijoita, hyödyntäen tehokkaasti olemassa olevia tuotteita.
- Otetaan käyttöön Visit Raahen verkkopalvelussa tekoälyavusteinen chatbot, joka auttaa yksittäisiä matkailijoita matkansuunnittelussa
- Kehitetään tapahtumien vuosikello, joka tukee alueen matkailun pitkäjänteistä suunnittelua ja markkinointia. Tapahtumajärjestäjiä kannustetaan tarjoamaan ajantasaista tietoa yhteistyössä muiden paikallisten yritysten ja kumppaneiden kanssa. Ohjataan Visit Raahen viestinnällä matkailijoita matkailullisesti vetovoimaisiin tapahtumiin vuosikellon mukaisesti.
- Julkaistaan ympärivuotinen online-kalenteri visitraahe.fi-sivustolle Visit Raahen kumppanien tapahtumisista. Tämä kalenteri toimii sekä matkailijoiden että paikallisten resurssina, helpottaen tapahtumien suunnittelua ja sijoittumista.

Vastuutoimijat: Visit Raache ja Raahen seudun Kehitys, tapahtumanjärjestäjät ja yritykset.

6

**MASTERPLANIN
TULOKSELLINEN TOTEUTUS**

Missio

Tavoitteellisen yhteistyön avulla kehitämme seudun vetovoimaa myös kansainvälisesti.



Masterplanin toteutuksen koordinointi verkostoyhteistyöllä

RAAHEN SEUDUN MATKAILUN JOHTORYHMÄ

Tavoite: Varmistaa Masterplanin toimeenpano
Kokoonpano: 8-10 henkilöä, Matkailuyritysten ja kuntien eri toimialueiden edustajat Raahesta, Pyhäjoelta ja Siikajoelta. Kokoonkutsujana ja koordinoijana Visit Raaha.

VISIT RAAHE – OPERATIIVINEN TOTEUTUS

- Masterplanin koordinaatiovastuu (toteutumisen mittarointi)
- Matkailun kehittämisen ja hankkeiden linjaukset
- Matkailumarkkinoinnin vuosilinjaukset
- Osaamisen kehittämisen ja tietojohtamisen suunnitelma
- Alueellinen verkostoyhteistyö, viestintä ja yhteistyön koordinointi kriisitilanteissa
- Valmennukset (kv-, vastuullisuus ja digi jne.)
- Oulu, Pohjois-Pohjanmaa ja Visit Finland yhteistyö ja edunvalvonta

SEUTUTIIMI

Tavoite: Varmistaa Masterplanin toimeenpanoa mahdollistava toimintaympäristö alueella

RAAHEN SEUDUN KEHITYS – OPERATIIVINEN TOTEUTUS

- Matkailun mahdollistavat infrainvestoinnit ja yrityspalvelut
- Yksiköiden sisäinen tekeminen vrt. strategia
- Siltayhteydet matkailua sivuavaan päätöksentekoon

OULUN SEUTU YHTEISTYÖ

Tavoite: Varmistaa Oulun seudun matkailun kansainvälisen vetovoiman kasvu ja luoda osana kokonaisuutta matkailukysyntää Raahen seudulle. Yhteistyöopimus on voimassa 2025-2028, jatko-optio (2v) päätetään saavutettujen tulosten pohjalta 2028.

- Pohjolan Rengastie ja Oulu 2026 valtakunnalliset markkinointikampanjat ja yhteistoimenpiteet
- Visit Finland suuralueyhteistyö. Valtakunnallinen edunvalvonta ja verkostoyhteistyö

Raahen seudun matkailu johtoryhmän työskentely

Koordinaatiomallissa strategian toteutumista johtaa Raahen seudun matkailun johtoryhmä, joka toimii ketterästi ja pystyy tekemään nopeita päätöksiä. Jaetaan tunnetta, tietoa ja kokemuksia. Etsitään yhdessä keinoja toimia tehokkaasti yhteisten arvojen ja strategian suuntaisesti. Rakennetaan yhteistä näkemystä nykytilasta ja tulevaisuudesta. Ideoidaan yhteisiä lisäarvoa tuottavia, merkittäviä hankkeita ja kokeiluja.

Kokoonpano: 8–10 henkilöä, seudun matkailuyritysten ja kuntien eri toimialueiden edustajia. Tarvittaessa ulkopuolisia kumppaneita, joiden asiantuntijuus on strategisilta painopistealueilta. Kokoonkutsujana ja koordinoijana Visit Raahen. Vuosittain kiertävä puheenjohtajuus.

Työmenetelmät: Kokoukset kvartaaleittain ja yhteinen verkkoympäristö, jaettu ennakointitieto ja strategian toteuman dashboard, kerran vuodessa johtoryhmän strategiakokous yhdessä seututiimin kanssa. Toiminnalle laaditaan erillinen viestintäsuunnitelma. Kokouskäytännöt: 20% aiempi toteuma, 30% nykytila, 50% tulevaisuus. Teemoitetaan kokoukset vuosikalenteriin niin että jokaisessa kokouksessa on yksi tarkemmin käsiteltävä teema.

Resursointi: Johtoryhmätyöskentelyn kustannuksista vastaa Raahen seudun kehitys, osallistujat vastaavat omista työaikaresursseista. Johtoryhmä määrittää vuosittain yhteiset kehittämishankkeet, neuvottelee potentiaalisten toteuttajien kanssa ja esittää niitä kuntien päätöksentekoon. Johtoryhmän määrittelemiä kehittämishankkeita voi tarvittaessa hallinnoida tai operoida myös ulkopuolinen organisaatio.

7

**TIEKARTTA
TOTEUTUKSELLE**

Raahen seudun matkailun kehitys

Strateginen mittari	Tietolähde	Nykytila	Tavoite 2026	Tavoite 2028
Rekisteröityjen yöpymisten määrä ja kasvu	Tilastokeskus, majoitustilasto	2023, 27 856 kpl, -21.5 % 1-8 2024, 22 607 kpl, +13.6 %	35 000 kpl, +10 %	45 000 kpl, +10%
RevPar, €	Tilastokeskus	2023 22,66 € 1-8 2024 26,07 €	32 €	35 €
Rekisteröityjen yöpymisten kansainvälisyysaste	Tilastokeskus, majoitustilasto	15 %	18 %	22 %
Huonekäyttöaste, %	Tilastokeskus, majoitustilasto	2023 26,5 % 1-8 2024 30,6 %	35 %	38 %
Digitaalisesti ostettavien Datahub tuotteiden määrä	Visit Finland	2024 75 tuotetta	100 tuotetta	125 tuotetta
Matkailijoiden NPS		2023 13,82	18	25
Oulun seudun matkailun kehityksen mittarit	Yhteistyökumppanit			

Kehityksen seurannan mittarit – markkinointi ja vetovoima

Strateginen mittari	Tavoite 2026	Tavoite 2028
Visit Raahen yhteismarkkinoinnin ja vaikuttajamarkkinoinnin tulokset	+15%	+30%
Visit Raahen kumppaneiden määrä	70	90
Kumppaniyritysten liikevaihdon kasvu ja kannattavuus (suhdannepalvelu)	106 (indeksi 2023 = 100)	110 (indeksi 2023= 100)
Datahub tuotteiden määrä	150 tuotetta / 40 yritystä	200 tuotetta / 60 yritystä

Kehityksen seurannan mittarit – kehittäminen ja vastuullisuus

Strateginen mittari	Tavoite 2026	Tavoite 2028
Hankerahoitus, seudulliset matkailun kehittämisen hankkeet	1-2 kpl /vuosi	1-2 kpl /vuosi
Asukkaiden tyytyväisyys matkailuun	80%	85%
Kestävyyden kehittämisen ja sertifiointin polulla olevien yritysten määrä	15	30
Matkailusidonnaisten investointien määrä, yksityinen ja julkinen	€	€

Yrityksille suunnatut toimenpiteet

Toimenpide	Vastuutaho	Resurssit	Mittari	2025	2026	2027	2028
Seudullinen yritysten kasvuohjelma	Raahen seudun kehitys ja muut seudun kehitysyhtiöt	Hankkeistus	Osallistuvien yritysten liikevaihdon kasvu	X		X	
Teemallisten yritysverkostojen käynnistäminen	Raahen seudun kehitys ja muut seudun kehitysyhtiöt	Hankkeistus	Osallistuvien yritysten liikevaihdon kasvu		X	X	X
Yritysten digivalmiudet-ohjelma	Yrittäjät ja tukena Raahen seudun kehitys sekä Visit Raabe	Yritysryhmähanke	Osallistuvien yritysten määrä		X		X
Yhdistykset ja 3. sektorin toimijat matkailusisältöjen tuottajiksi tukemalla ja opastamisella	Visit Raabe ja Raahen seudun kehitys	Ulkoinen rahoitus, leader	Luodut matkailusisällöt	X	X	X	X

Markkinoinnin kehittäminen

Toimenpide	Vastuutaho	Resurssit	Mittari	2025	2026	2027	2028
Yhteismarkkinoinnin kehittäminen	Visit Raabe ja Raahen seudun Kehitys	Visit Raabe ja yritykset	Yhteismarkkinointiin osallistuvien yritysten ja muiden toimijoiden määrä	X	X		
Kuvauspaikkojen "instagrammable" toteuttaminen	Visit Raabe ja alueen kunnat	kuntarahoitus	Kuvauspaikkojen määrä	X	X		
Visit Raahen digitaalisten palveluiden kehittäminen	Visit Raabe ja Raahen seudun Kehitys	Visit Raabe	Osallistuvien yritysten liikevaihdon kasvu	X	X		
Yhteistyön toteuttaminen Visit Finland ja Visit Oulu	Visit Raabe ja Raahen seudun Kehitys	Visit Raabe ja Raahen seudun kehitys	Oulun seudun yhteistyön toimintasuunnitelman mittarit	X	X	X	

Vastuullisuuden kehittäminen

Toimenpide	Vastuutaho	Resurssit	Mittari	2025	2026	2027	2028
Vastuullisuudesta vetovoimaa –ohjelman toteutus	Yrittäjät ja tukena Raahen seudun kehitys sekä Visit Raabe	Yrittäjät ja tukena Raahen seudun kehitys sekä Visit Raabe	Kestävyyden kehittämisen ja sertifiointin polulla olevien yritysten määrä	X		X	
Asukkaiden osallistaminen	Visit Raabe	Visit Raabe ja alueen kunnat	Osuus asukkaista, jotka ovat tyytyväisiä omiin vaikutusmahdollisuuksiin matkailun kehittämisessä	X	X	X	X
Asukaskysely	Visit Raabe	Visit Raabe ja alueen kunnat	Osuus kohteen asukkaista, jotka ovat tyytyväisiä matkailun vaikutuksiin asuinpaikkakunnalla	X		X	

Investoinnit

Toimenpide	Vastuutaho	Resurssit	Mittari	2025	2026	2027	2028
Investointiohjelman toteutus	Raahen seudun kehitys ja muut seudun kehitysyhtiöt	Investointihanke	Investointien määrä		X	X	X
Kärkihankkeiden valinta ja näkyvyyden lisääminen	Raahen seudun kehitys ja muut seudun kehitysyhtiöt, kunnat	Investointihanke	Vetovoimaisten kärkihankkeiden eteneminen	X	X	X	
Investoijille suunnattuja esittelytilaisuuksia	Raahen seudun kehitys ja muut seudun kehitysyhtiöt	Investointihanke	Foorumien ja tapahtumien määrä		X	X	X
Pop-up -tilojen koordinointi ja valinta	Kunnat, yrittäjäjärjestöt ja seudulliset toimijat	Kunnat	Palvelutarjonnan määrä ja kävijämäärät kokeiluissa		X	X	X
Tapahtumien infrastruktuurin kehittäminen	Kunnat, yrittäjäjärjestöt ja seudulliset toimijat	Kunnat, hankkeistus	Kävijämäärät tapahtumissa		X	X	X
Tiedolla johtamisen tehostaminen	Visit Raabe ja yritykset	Raahen seudun kehitys, Visit Raabe ja hankkeet	Tiedolla johtamisen palvelujen käyttäjät	X	X		

Tuotekehitys

Toimenpide	Vastuutaho	Resurssit	Mittari	2025	2026	2027	2028
Matkailusisältöjen tuottajien yhteisiä työpajoja	Visit Raahе ja yritykset	Visit Raahе ja yritykset	Ostettavien tuotteiden määrä	x	x	x	x
Teemallisia kiertomatkaraittejä	Visit Raahе ja yritykset	Visit Raahе ja yritykset	Ostettavien tuotteiden määrä	x	x		
Tapahtumien vuosikellon kehittäminen	Visit Raahе, kunnat	Visit Raahе, kunnat	Järjestettävien tapahtumien määrä	x			
Viikko-ohjelman toteuttaminen	Visit Raahе ja yritykset	Visit Raahе ja yritykset	Ostettavien tuotteiden määrä	x	x	x	x

Tervetuloa mukaan rakentamaan Raahen seudun matkailun tulevaisuuden menestystä!

Liity Visit Raahen kumppaniverkoston:
<https://www.visitraahe.fi/kumppanuus>

Seuraa Raahen seudun matkailun kehitystyötä:
<https://www.visitraahe.fi/visitraahefi/matkailun-kehittaminen>

Ota yhteyttä:
Terhi Eteläinen, matkailupäällikkö
Visit Raahen / Raahen kaupunki
040 130 3884 | terhi.etelainen@raahe.fi

www.visitraahe.fi
matkailu@raahe.fi | 044 439 3240

Jaa parhaat hetkesi
#visitraahe @visitraahe



LIITE 1

**RAAHEN SEUDUN
MATKAILUN
KOHDERYHMÄT**

Luontomatkailija

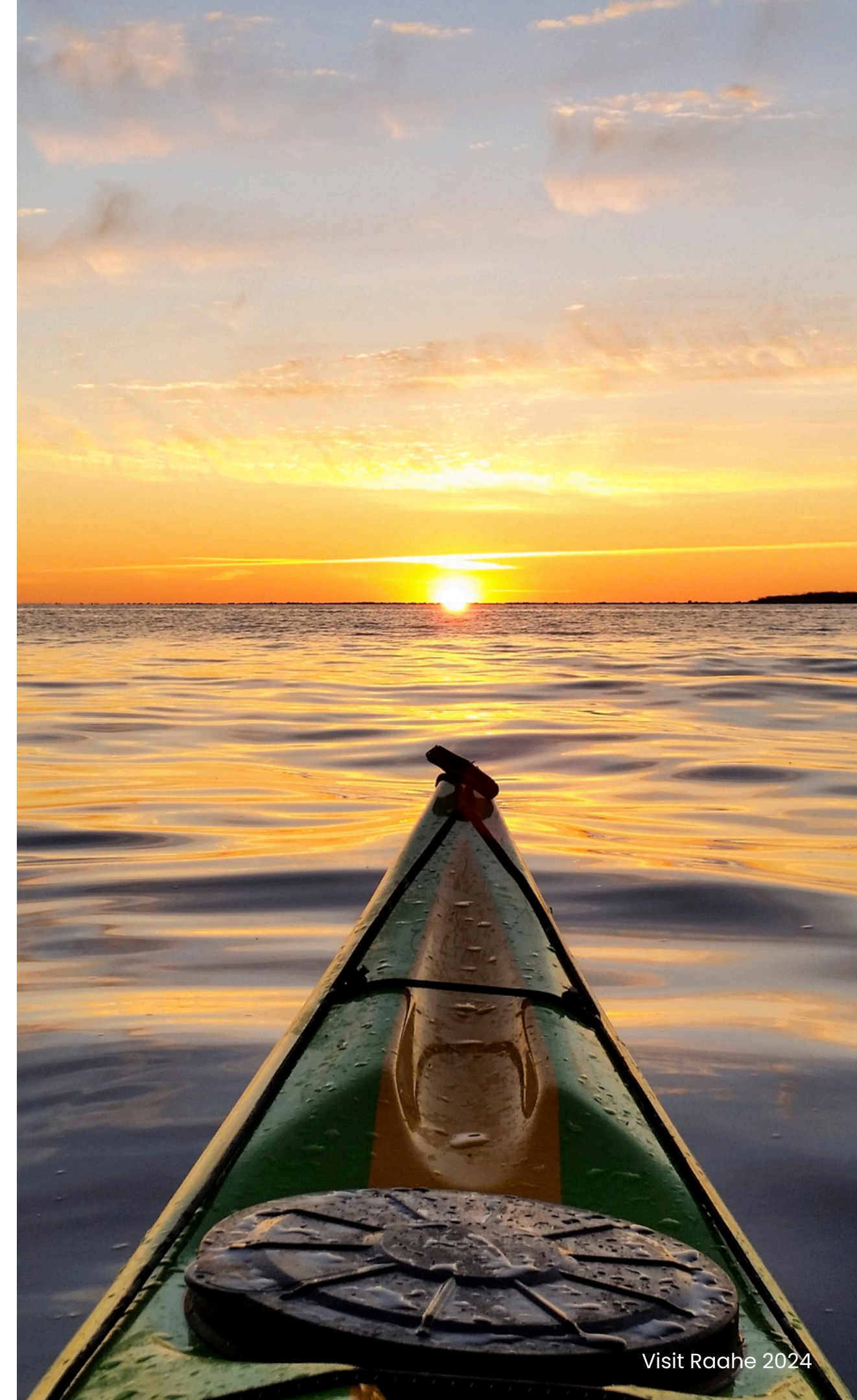
Perhe | Pariskunnat 35-65v | Työporukat (tyhy, tyky) | Aktiiviset luontoliikkujat- ja harrastajat | Luonnon ihmeiden metsästäjät

Motivaatio: Yhteinen aika perheen/parin/viiteryhmän kesken nauttien rauhasta ja hiljaisuudesta. Kokea aitoja luontoelämyksiä, lempiharrastusten parissa. Luonnon ihmeiden kokeminen itsenäisesti ja/tai ohjatusti. Luontoympäristön kokeminen aktiviteettien kautta.

Haasteet: Raahen seudun luontotarjonnan tunnettavuus ja tuotteiden ostettavuus, saavutettavuus ilman autoa. Mökkikapasiteetin puute. Tehtävä inspiroida ja auttaa matkansuunnittelussa.

Raahen seudun lupaus: Helposti koettava saaristoluonto, saaristotunnelmaa eri vuodenaikoina, historiaa ja tarinoita, Vanhan kaupungin idylli

Esimerkkejä olemassa olevista kohteista ja tarjonnasta: Raahen saaristo | Maaseutumatkailukohteet | Luontopolut ja virkistysalueet | Pooki Flakkaa | Risteilyt | Raahen museo | Merimelonta | Pyöräily | Jäähiihto | Ratsastus | Kalastus | Elämyksellinen ruokailu | Suppailu | Opastetut retket | Koskenlasku | Hylkeenpyynti | Luomutuotteet | Urheilusukellus | Veneily | Lintubongaus | Golf | Elävisluodon surffaus



Kulttuuri- ja tapahtumatkailija

45+ vuotias nainen | Pariskunnat | Ystäväryhmät | Perheet | Lifestyle-matkailija

Motivaatio: Itsensä kehittäminen ja hoitaminen, henkinen ja fyysinen hyvinvointi – aikaa itselle. Haluaa kokea ainutlaatuisia ja ympäristön arvostamia kokemuksia Musiikki, taide, historia, teatteri, kokonaisvaltaiset elämykset yli taidelajien. Aitous, estetiikka näkemässään ja kokemassaan, jaetaan kokemuksiaan ja saada arvostusta sen myötä. Samankaltaisten ihmisten seura.

Haasteet: Kokonaistarjonnan tunnettuus, yksittäisistä tuotteesta teemakokonaisuuksiksi, tapahtumasisältöjen erilaistaminen muista vastaavista sisällöistä- mitä voit kokea vain Raahessa kesäkauden ulkopuolinen brändi, lisämyynti alueella.

Raahen seudun lupaus: Loma idyllisessä ympäristössä, laadukkaiden palvelujen parissa, jonka aikana tehdään yhdessä asioita – kiireetön paikan kokemus, kulttuurihistoriaa, shoppailua, kulttuurielämykset. Arvostettuja, aitoja ja ainutlaatuisia tapahtumia

Esimerkkejä olemassa olevista tarjonnasta: Wanha Raahen | Tapahtumatalo Raahen | Pekanpäivät ja Raahen Festival | Pooki Flakkaa | Raahen Rantajatsit | Raahen Pimiät | Taiteiden yö | Raahen Kirjamesut | Brahe Classica | Kampuksen Joulutori | Museot | Teatteri | Taiteilijat, käsityöläiset & kotiateljeet | Erikoisliikkeet | Puutarhat | Ruokamatkailu | Wanhan Raahen joulukalenteri | Ruukin lähituote- ja luomumarkkinat | Pohjois-Suomen puutarhamessut | Annalan joulu | Pyhäjoen tiistaitorit



Ryhmä- ja työmatkailija

Työn vuoksi alueelle matkustavat kotimaa ja kv | Komennustyöntekijät alueella (erityisesti kv) | Ryhmämatkailijat kotimaa (kytkös kulttuuri – ja tapahtumatarjontaan | Eläkeläis- ja muut ryhmät 200km

Motivaatio: Kokoontuminen työtehtävän suorittamisen vuoksi, yhteinen virkistyminen. Edullista ja helppoa tekemistä rajattuun vapaa-aikaan. Työstä irrottautuminen ystävien seurassa, elämysten hakeminen.

Haasteet: Työnantajien kanavissa ei tietoa omalla kielellä mitä Raahen seudulla voi tehdä. Tehtävä auttaa vapaa-ajan suunnittelussa. Ryhmäpakettien tuotteistaminen.

Raahen seudun lupaus: Kokouspalvelut MICE helposti Laadukasta vapaa-aikaa lähiseudulla

Esimerkkejä olemassa olevista kohteista ja tarjonnasta: Langin kauppahuone | Käyntikohteet | Helposti ostettavat sisällöt (teatteri, leffat ja konsertit) | Urheilu- ja ottelutapahtumat (uimahalli, lätkä, pesis) | Kuntosalit, ryhmäliikunta | Luonto-ohjelmalvelut ja välinevuokraus 2h outdoor suppailu, fatbike, melonta, kalastus, veneretket) | Arkisten asioiden tarjonta (kauppa, parturi, elintarvikkeet)



Päiväkävijät

Valtatie 8 liikenne | Ympäröivä talousalue 200km | Pariskunnat 40-70v | Suomalaiset karavaanarit | Tapahtumakävijät | Mökkiläiset

Motivaatio: Tutustua alueen historiaan, vanhaan kaupunkiin. Asuttu aiemmin, tullaan tutustumaan miten muuttunut ja näyttämään paikkoja muille. Ei suunniteltu ennakoon, poiketaan hetken mielenjohteesta. Tietty tapahtuma tai tiettyjen kiinnostuksen kohteiden kautta, Viiteryhmän (esim. karavaanarit) yhteisö. Ostokset.

Haasteet: Miten löytää kiinnostusta vastaavia kohteita/palveluja/tapahtumia? Mikä parasta minulle Raahesta? Kaikki sovittaessa auki, annettava informaatio liian yleisellä tasolla. Tehtävä inspiroida ja auttaa suunnittelussa paketoimalla kokemukset rajattuun aikaikkunaan (2h/,½pv, 1pv).

Raahen seudun lupaus: Koe elämyksellinen päivä, kaikki irti Raahen seudusta päivässä

Esimerkkejä olemassa olevista kohteista ja tarjonnasta: Wanha Raahen | Saaristoristeilyt | Wanhan Raahen kävelykierrokset | Pohjois-Suomen puutarhamessut | Ruukin lähituote- ja luomumarkkinat | Pekanpäivät ja Raahen Festival | Pooki Flakkaa | Raahen Rantajatsit | Raahen Pimiät | Taiteiden yö | Raahen Kirjamessut | Brahe Classica | Kampuksen Joulutori | Museot | Taiteilijat, käsityöläiset & kotiateljeet | Erikoisliikkeet | Puutarhat



Muut potentiaaliset kohderyhmät

Pyörämatkailijat: Nouseva trendi, johon mahdollisuuksia myös Raahessa. Uusi rengasreitti Flatland Route!

Ruokamatkailijat: Kulttuurimatkailun alaryhmä.

Seikkailijat: Haluavat haastaa itsensä (pyörällä, poluilla, vesillä yms.) - osittain luontomatkailun alaryhmä.

Veneilijät:



Huomioita kv-markkinoinnista

Raahen kaupungilla on yhteismarkkinoinnin sopimus Oulun Matkailun kanssa.

Pohjolan rengastien osalta on määritelty kv-markkinoinnin kohdemaita, painotus saksankielinen Eurooppa, Pohjois-Ruotsi, Norja, jossain määrin USA. Mitä kauemmas mennään, sitä enemmän markkinointi painottuu nimenomaan Pohjolan rengastien kokonaisuuteen. Pohjolan rengastiessä isompi matkailualue (Kemi, Syöte, Oulu, Raahе, Liminka, Hailuoto, Tupos, Kempele, jne.), jossa jokaisella omat vahvuutensa, ei kilpailla toisten kanssa.

Raahessa saaristo ja Wanha Raahе. KV-markkinoinnin toimenpiteitä tehdään siis vähän Visit Raahesta käsin suoraan, yleensä rengastien kautta. Tässä haetaan tieysti isommalle alueelle matkailun hyötyä - pitää olla sietokykyä siihen että pelkästään oma juttu ei aina näkyvillä, vaan isompi alue laajasti.

Pohjoismaihin voidaan tehdä kuluttajamarkkinoinnin kamppiksia, tai esim. Saksaan pienelle alueelle - mutta markkinointitoimenpiteet menevät tällä hetkellä pääasiassa matkanjärjestäjien kautta.

Etenkin Saksassa suurin osa käyttää matkanjärjestäjien paketteja. Tässäkin tuotteistus ja paketointi on siis erittäin tärkeää. Huomioitava myös se, että paketit myydään kauan ennen matkustuspäivää. Tuotteiden suunnittelusta tuotantoon 1-4 vuotta. Saatavuutta siis myös oltava tuotteissa pitkälle.



LIITE 2

INVESTOINTISUUNNITELMA

Investointien tavoitteita ja kriteereitä

Tavoitteena on kehittää Raahen seudusta tunnettu, vastuullinen ja vetovoimainen matkakohde, joka houkuttelee sekä kotimaisia että kansainvälisiä matkailijoita ja tarjoaa uusia mahdollisuuksia nykyisille ja uusille toimijoille. Tahtotilana ei ole rakentaa yhtä merkittävää lippulaivaprojektia kuten Ruutinkangas (Liminka), Marina (Kalajoki), Zeniitti (Kempele) vaan pienimpiä kasvuinvestointeja eri puolille Raahen seutua, olemassa olevaa liiketoimintaa tukien. Tämä tukee Raahen seudun tavoiteltavaa matkailubrändiä ja strategisia tavoitteita, mahdollistaa nopeamman investointien toteutumisen aikajänteen ja alhaisemman riskitason.

Liitteessä 2. potentiaalit kuntakohtaiset kärki-investointikohteet tuodaan suunnitelmaan suuntaa-antavina. Investointeja tarkastellaan ja toteutetaan kunnissa mahdollisuuksien ja tarpeiden mukaan. Kukin kunta tekee omista investoinneistaan erilliset päätökset.

Investointikohteiden tavoitteet mastepolanin ohjaamana keskittyvät seuraaviin tekijöihin:

Vetovoima ja elämyksellisyys: Kohteiden tulee tarjota niin matkailijoille kuin asukkaillekin ainutlaatuisia ja elämyksellisiä kokemuksia, jotka erottuvat muista kohteista ja tarjoavat monipuolisia palveluita.

Kestävyys: Investointien tulee perustua kestäväan matkailuun, joka huomioi ekologisen, taloudellisen kestävyden sekä paikallisen yhteisön hyvinvoinnin, sosio-kulttuurisen kestävyden.

Vahvistavat Raahen seudun elinvoimaisuutta: Matkailuinvestointien tulee täydentää alueen teollisia ja muita elinvoimainvestointeja (esim. Raahen monitoimihalli). Selvitettävä teollisuuden investoreilta tarpeita - minkälaisiin matkailuinvestointeihin he haluavat kiinnittyä ja miten.

Saavutettavuus: Hyvä saavutettavuus on tärkeää, investointikohteet tulee olla saavutettavissa eri kulkumuodoin.

Investointien lähtökohdat

Masterplan työssä on tunnistettu useita maankäytön ja elinkeinokehittämisen hankkeita. Hankkeet ovat seudun kokoon nähden suuria ja vaativat myös suuria investointeja sekä henkilöresursseja. Haasteena ovat:

- Hyvin rajatut resurssit kaavoitukseen ja kuntatalouden haasteet
- Vähän paikallisia investoijia ja operaattoreita matkailussa, joiden investointihalukkuutta ja mahdollisuuksia tulisi tukea ja edistää
- Ei tunnistettuja ulkopuolisia investoreita ja operaattoreita, jotka ovat kiinnostuneita sijoittumaan Raahen seudulle.

Hankkeiden keskinäisen ajoituksen suunnittelemiseksi tarvitaan perusteltu arviointi, missä hankkeet kootaan yhteen ja arvioidaan niiden toteutustapoja ja aikataulua siten, että keskeiset hankkeet muodostavat kasvun ja talouden kannalta hallitun ja kestävän kokonaisuuden. Valittujen hankkeiden markkinointi- ja myyntitoimenpiteet osana seudun Invest in -hankesalkkua

Investoinnin toteuttamiseksi tarvitaan useita toimijoita eri rooleissa – business case on rakennettava kullekin erikseen.



Investoreiden odotukset

Investoijat ovat kiinnostuneita kestävästä matkailukohteista, joilla riittää kysyntää, kiinnostavuutta, tunnettuutta ja jotka tuottavat lisäarvoa matkailijoille. Asiakasvirrat ja kannattavuus ovat erityisen tärkeitä kohteissa, joilla ei ole tarjota valmiina turvattuja asiakasvirtoja, mutta joilla on potentiaalia kasvavan kysynnän ja trendien näkökulmasta.

Nykytila

- Matkailun suorituskyky ja palvelurakenne
- Matkailutrendit ja alueen mahdollisuudet
- Alueen matkailun vetureiden kasvu ja investointisuunnitelmat sekä tahtotila
- Maankäyttö ja infravalmiudet

Tavoitteet

- Masterplan, tahtotila ja tavoitteet
- Matkailun kehittämisen strategiset valinnat

Investointikohteet alueen matkailun ekosysteemissä, puuttuvien palasten huomioiminen

- Selkeä kuvaukset investointi- ja liiketoimintamahdollisuuksista eri rooleille (kehittäjä, investori, operaattori)
- Tiekartta - toimenpiteet, aikataulut vastuut
- Toteutettavuusselvitykset
- Investointien vaikuttavuuden arviointi

Investointikohteiden valinta ja priorisointi

Potentiaaliset investointikohteet on jaettu kolmeen pääteemaan:

Merellisyys ja saaristo: Saaristoalueiden kehittäminen on kriittinen osa investointisuunnitelmaa. Pikkulahti, Tauvo, Elävisluoto, ja Mikonkari ovat potentiaalisia kohteita, joissa infrastruktuurin parantaminen ja vapaa-ajan palveluiden kehittäminen lisäävät matkailijakysyntää. Tavoitteena on lisätä ympärivuotisia merellisiä palveluita ja aktiviteetteja.

Historialliset miljööt ja elävät kylät: Wanha Raahen sekä alueen kylät tarjoavat mahdollisuuden kulttuuri- ja teollisuusmatkailuun. Ruukin yrityspuisto ja Lampinsaaren alue voidaan kehittää teemallisiksi matkailureiteiksi. Panostus kulttuuriperintöön ja tarinallisuuteen houkuttaa matkailijoita.

Matkailureitit ja aktiviteetit: Raahen seudun luontoreitit ja erilaiset tapahtumat tarjoavat mahdollisuuksia aktiivimatkailijoille. Luontoreittien kehittäminen ja aktiviteettien tarjonnan laajentaminen mahdollistavat matkailun vetovoiman kasvua.

Seuraavilla sivuilla on esitetty masterplan-työssä tunnistettuja potentiaalisia investointikohteita. Seuraavassa vaiheessa selvittävänä Raahen, Siikajoen ja Pyhäjoen tahtotila - mitkä kohteista ovat a) julkisen infran kehittämisen kohteet, b) mahdollistavat kaavoitustilanteen puolesta investointien houkuttelun, ja c) millaisia investointitarpeita kohteeseen on?

2.1 Pyhäjoen potentiaaliset investointikohteet

Elävisluoto



Matinsaari



Kielosaari



Pyhäjoen matkailuinvestointien tarve ja tavoitteet

Tavoitteena on vahvistaa Pyhäjoen luontoelämysmatkailukohteena tukevaa infraa, niin että kuntaan saadaan uusia luontomatkailuyrittäjiä. Lisäksi pyritään kasvattamaan vapaa-ajan asukkaiden määrää lisäämällä kiinnostavaa tonttitarjontaa ranta-alueilla.

Kaavoitus mahdollistaa tarvittavia matkailuinvestointeja.

Luontoelämysmatkailun mahdollistava kaavoitus ja infran suunnittelu ja toteutus. Vapaa-ajan rakentamisen kaavoittaminen ranta-alueille (meri ja jokivarret).

Tarvittavia kunnan omia matkailuinvestointeja ja kaupallisia matkailuinvestointeja.

Elävisluotoon vesiurheilu- ja kalastuskeskuksen kaavoitus ja kehittäminen.

Pyhäjoen matkailusuunnitelmassa (2018) Pyhäjoen vetovoimaisuutta ja matkailutuloa tuottaviksi investointikohteiksi on valittu:

Prioriteetti 1 - Kielosaari, Pyhäjoki-talo ja Matinsaari, Prioriteetti 2 - Veteraanimaja ja Tervon Kalastus - Veneily ja Jokiluontokeskus. Kartoitetaan kohteisiin liittyvää investointi- ja operointihalukkuuden tilannetta ja kehitetään kohteita näiden tarpeiden pohjalta kohdekohtaisesti.

2.2 Siikajoen potentiaaliset investointikohteet

Raahentienoon golf



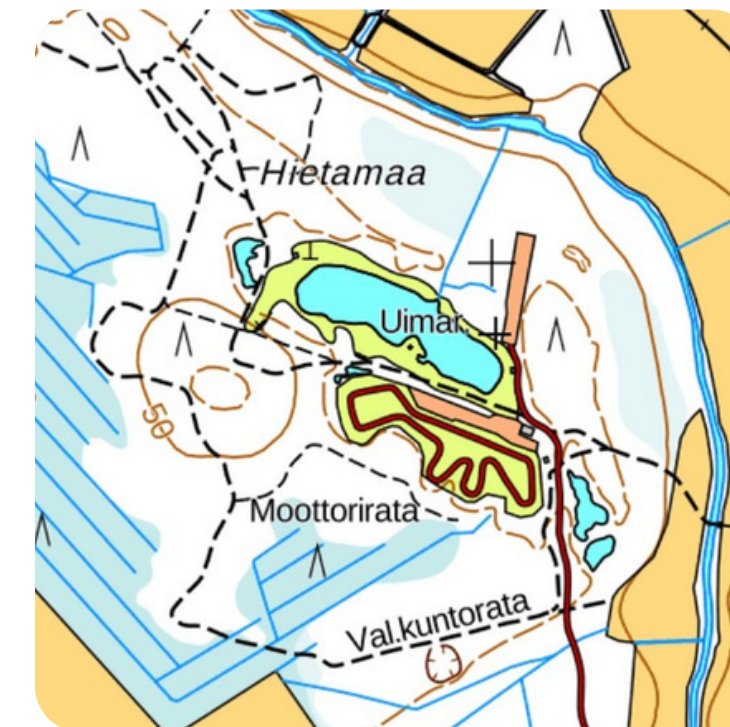
Tauvo



Ruukki ja Kreivinsaari



Hietamaan vapaa-aikakeskus



Siikajoen matkailuinvestointien tarve ja tavoitteet

Tavoitteena on vahvistaa keskeisten matkailullisesti potentiaalisten kohteiden matkailuinfra ja toiminnallisuutta matkailukäytössä.

- Tauvon kehittäminen vetovoimaiseksi rannikkokohteeksi: tarvittavat kaavoitustoimenpiteet vapaa-ajan asumiselle ja palveluille, kuntainfrastruktuurin rakentaminen ja palvelurakenteen, ml. majoitus, kahvila/ravintola, veneilijöiden ja leiriytyjien ja aluetta käyttävien palvelujen kehittäminen.
- Ruukin Kreivinsaaren kehittäminen vetovoimaiseksi tapahtumakeskukseksi kuntakeskuksen ja Ruukin yrityspuiston yhteyteen. Kohteessa yhdistyvät jokivarren luonto, alueen kulttuurihistoria ja olemassa oleva tapahtumatuotanto. Toiminnan hyötyjäksi myös viereisen yrityspuiston toimija - ja yrityskanta.

Kaavoitus mahdollistaa tarvittavia matkailuinvestointeja ja vapaa-ajan rakentamista.

Tauvon kehittäminen vetovoimaiseksi rannikon kohteeksi: tarvittavat kaavoitustoimenpiteet vapaa-ajan asumiselle ja palveluille.

Tarvittavia kunnan omia matkailuinvestointeja ja kaupallisia matkailuinvestointeja.

Raahentienoon golf ja Hietamaan vapaa-aikakeskuksen toiminnallinen kehittäminen.

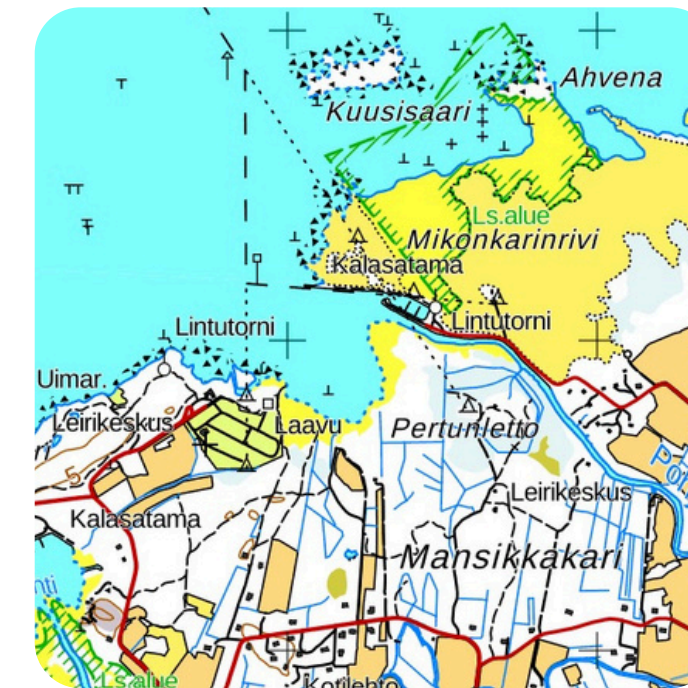
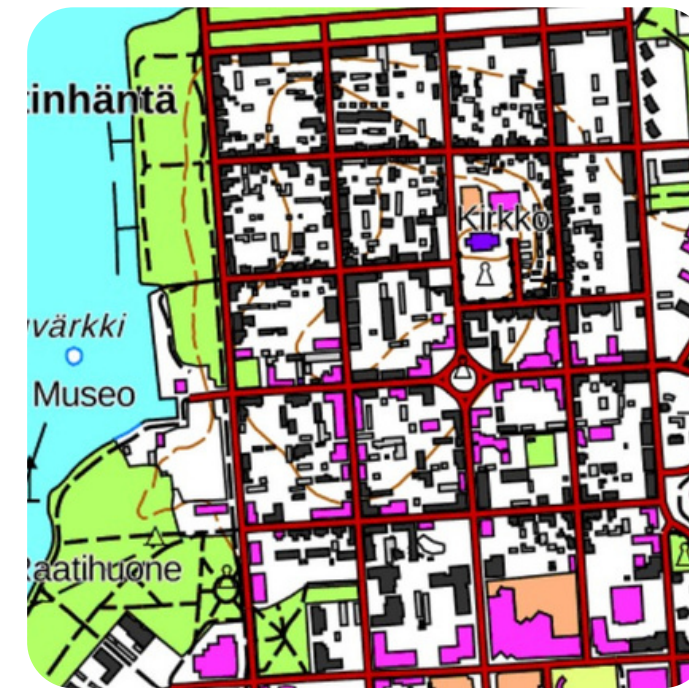
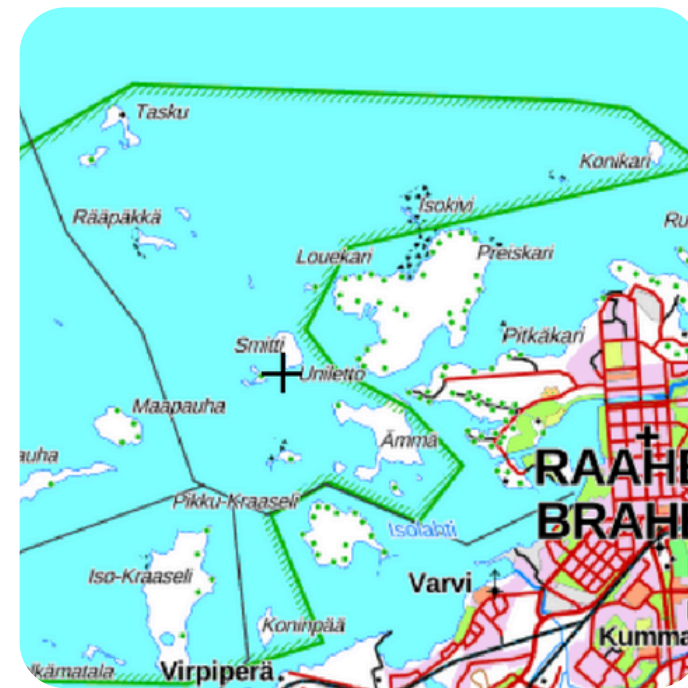
2.3 Raahen potentiaaliset investointikohteet

Thompsoninranta – Rantatori –
Pikkulahti – Fantti – Terässatama

Raahen saaristo

Vanha Raah

Mikonkari



Raahen matkailuinvestointien tarve ja tavoitteet

Tavoitteena on rakentaa Raahesta Suomen kiinnostavin merellinen kohde, jossa yhdistyvät Raahen palvelukeskustan tarjonta, Vanhan Raahen historiallinen miljöö omaleimaisine palveluineen, Pikkulahden ympärille rakentuva tekemisen ja kokemisen ympäristö ja helppo pääsy ainutlaatuihin saaristoon.

Kaavoitus mahdollistaa tarvittavia matkailuinvestointeja. Pitkäkarin ja Kaupunginrannan kaavat toteutukseen, Mikonkarin kaava työn alle. Vanhan kaupungin kaava säilyttää matkailullisesti vetovoimaisen kiinnostavan historiallisen kokonaisuuden, joka houkuttaa uusia toimijoita sijoittumaan Wanhaan Raahen.

Tarvittavia kaupungin omia matkailuinvestointeja. Vanhan Raahen katuinfra kunnostaminen, kaupungin omat kiinteistöt kuntoon ja uusien toimijoiden pop-up tilat Hansa-talolle. Pikkulahden ympäristön valaisu ja viherrakentaminen, kuvauspaikat matkailijoille, kevyen liikenteen silta Maa-Fantille, luoden rengasreitit rantaan, Pikkulahden uimarannan rakenteet kuntoon. Kiinteät ja/tai siirrettävät tapahtumarakenteet mm. Rantatorille ja Härkätorille. Vanhan Salon kohteista (mm. kirkonkylä, Papinpöytä ja Arkkukari) muodostuvan museoseudun toiminnallinen kehittäminen.

Tarvittavia kaupallisia investointeja: Haetaan rakennuttaja ja operaattori majoituskylälle Mustaan ja sauna/mauimalatoiminnoille Pikkulahdelle kilpailutuksella. Vanhan Raahen rakennuksiin uusia matkailutoimijoita.