

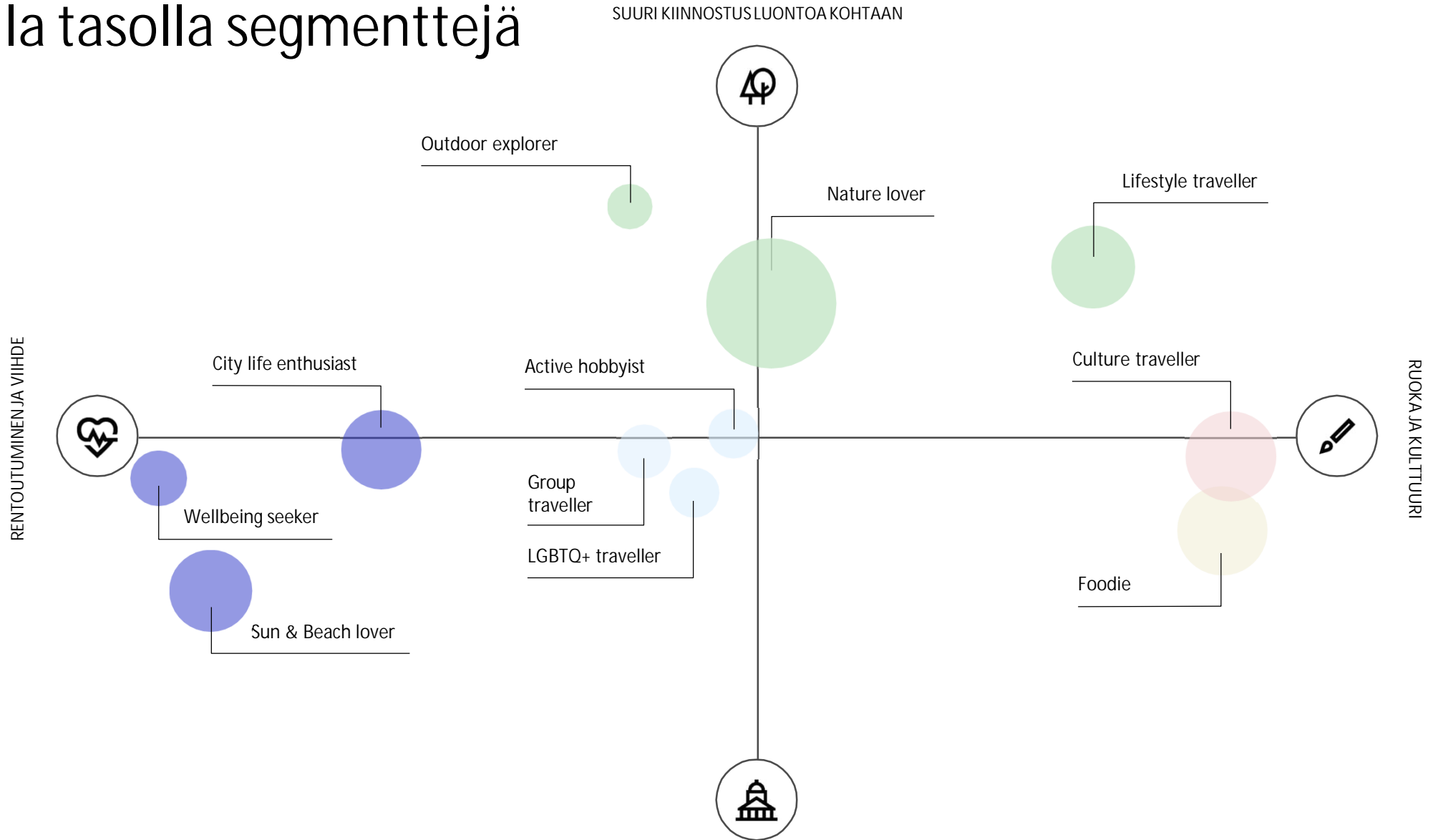


Active hobbyist

“Itsensä haastaminen, seikkailut ja ilo omasta onnistumisesta ovat loputon inspiraation lähde, mikä kannustaa urheilemaan ja kokeilemaan uusia asioita ”



Tarkemmalla tasolla segmenttejä on 11





Active hobbyist



Moottorikelkkailu



Vesiturheilu

Laskettelu ja lautailu



Extremelajit



Active hobbyist

- Tämä seikkailua ja jännitystä etsivä segmentti on kiinnostunut laajalla skaalalla erilaisista urheilulajeista ja harrastuksista. Myös yöelämä kiinnostaa kohderyhmää.
- Heidän kiinnostuksensa kohteet voivat ulottua aina lumilautailusta ja hiihdosta esimerkiksi metsästykseen ja kalastukseen. Vesi- ja talviurheilulajit korostuvat kiinnostuksen kohteena.
- Hakee muita segmenttejä enemmän inspiraatiota matkasuunnitteluun sosiaalisesta mediasta, vaikuttajilta, matkustamiseen liittyvistä podcasteista
- Erittäin aktiivisia ja kokeneita matkustajia huolimatta melko nuoresta ikäprofiilista.
- Heidän joukossaan on matkustajia, joilla on vahva ostovoima ja kiinnostusta maksaa laadusta

USEIMMIN MIEHIÄ

Miehiä 64% / naisia 34%

NUOREMPI IKÄPROFIILI

Alle 45-vuotiaita 76%

USEIMMIN YHDYSVALLOISTA

Yhdysvallat 18% / Iso-Britannia 15% / Ranska 13% / Saksa 12% / Espanja 11% / Italia 11% / Hollanti 10% / Ruotsi 9%

MATKUSTAJAPROFIILI

SUUNNITTELU



MATKUSTUS KOKEMUS



KIINNOSTUS UUTEEN

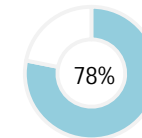


VASTUULLISUUS



DIGITAALISUUS

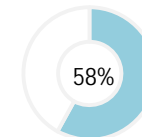
Aktiivinen erilaisten digikanavien käyttäjä. Käyttää myös uudempiä palveluja, kuten Instagram, Tik Tok, Snapchat ja Twitch. Jakaa erittäin aktiivisesti kokemuksiaan sosiaalisessa mediassa (selvästi keskimääräistä enemmän).



JAKAA KOKEMUKSIAAN
AKTIIVISESTI SOSIAALISESSA
MEDIASSA

MATKASUUNNITTELU

Usein spontaani matkustuspäätöksissä eikä kaikkein perinpohjaisin suunnittelija. Aloittaa matkasuunnittelun tyypillisesti melko myöhään. Yli puolet segmentistä alkaa suunnitella kansainvälisiä lomia alle kolme kuukautta etukäteen.



SUUNNITTELEE MATKOJA ALLE
KOLME KUUKAUTTA
ETUKÄTEEN

MATKUSTUSUSEUS

29% matkustaa useammin kuin kerran vuodessa (koko näytteen keskiarvo 26%)

ARVO



POTENTIAALI SUOMELLE





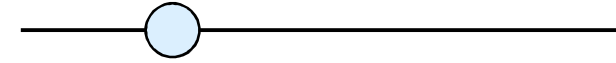
Active hobbyist

Matkustajaprofiili segmentille Active Hobbyist

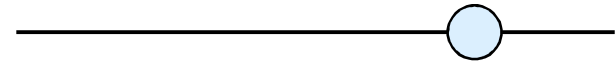
- Usein spontaani matkustuspäätöksissä eikä kaikkein perinpohjaisin suunnittelija. Aloittaa matkasuunnittelun tyypillisesti melko myöhään. Yli puolet segmentistä alkaa suunnitella kansainvälisiä lomia alle kolme kuukautta etukäteen.
- Erittäin aktiivisia ja kokeneita matkustajia. Matkojen varaaminen itse tai verkossa toimivan matkatoimiston / perinteisen matkatoimiston käyttö ovat molemmat toimivia vaihtoehtoja tälle kohderyhmälle.
- Uuden omaksujia, jotka janoavat uusia ja jännittäviä matkakohteita, seikkailuja ja kerran elämässä –kokemuksia.
- Kaikista segmenteistä kiinnostuneimpia kestävästä valinnoista matkustamisen kontekstissa. Yli kolmannes tästä ryhmästä on kompensoinut lentopäästöjään jossain vaiheessa.
- Majoitusta ajatellen korostuu kiinnostus boutique-hotelleja, hostelleja ja kertaviikkovuokrauksia (timeshares) kohtaan. Tämä asiakasryhmä hyödyntää laajasti erilaisia matkapalveluita, ja esimerkiksi Trivagoa ja Skyscanneria käytetään usein.
- Matkustaa usein pienten lasten kanssa ja toisinaan myös yksin

Matkustajaprofiili

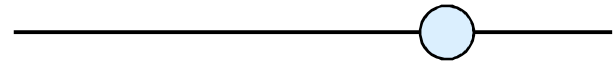
SUUNNITTELU



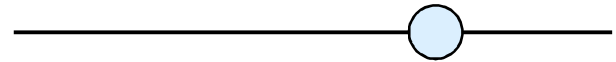
MATKUSTUS
KOKEMUS



KIINNOSTUSUUTEEN



VASTUULLISUUS





Active hobbyist

Viestintä & kiinnostuksen kohteet Suomessa

Tämän kohderyhmän tavoittamiseksi viestinnässä kannattaa korostaa, miten Suomi tarjoaa ainutlaatuisia mahdollisuuksia jännittäviin urheiluseikkailuihin ja aktiivisiin kerran elämässä -kokemuksiin. Kannattaa painottaa myös vaihtoehtoja, jotka sopivat perheille ja mahdollistavat sekä lasten että aikuisten nauttia niistä yhdessä.

KIINNOSTAVAA
SUOMESSA

- Aktiiviset talviurheilulajit ja elämykset, laskettelu, lumikelkkailu ja husky- tai porojelu.
- Jännittävät veriuurheilulajit kuten koskenlasku
- Autenttinen suomalainen sauna
- Yön viettäminen lasimajassa





YHTEENVETO: Active Hobbyist –segmentin potentiaali Suomelle

- Suhteellisen pienestä koostaan huolimatta tärkeä segmentti Suomelle. Suuri matkustustiheys ja vahva ostovoima tekevät siitä kaupallisesti merkittävemmän kokonsa suhteen.
- Kiinnostus urheilua ja aktiviteetteja kohtaan tekee segmentistä tärkeän kohderyhmän esim. pohjoismaisille hiihtokeskuksille. Kuitenkin myös kesäurheilu kiinnostaa tätä segmenttiä.
- Suomen kyky tarjota jännittäviä aktiviteetteja ja mielenkiintoisia urheilukokemuksia on selvästi houkutteleva tekijä. Myös ainutlaatuiset elämykset, esim. aito suomalainen sauna, kiinnostavat.



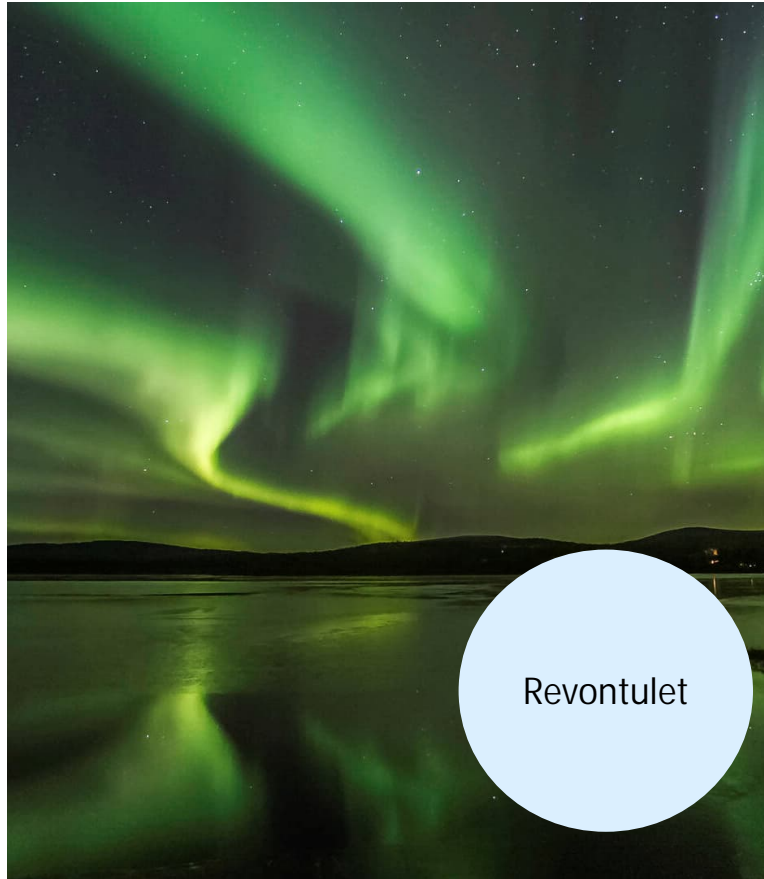
Segmenttejä yhdistävät kiinnostuksen kohteet

RUOKA

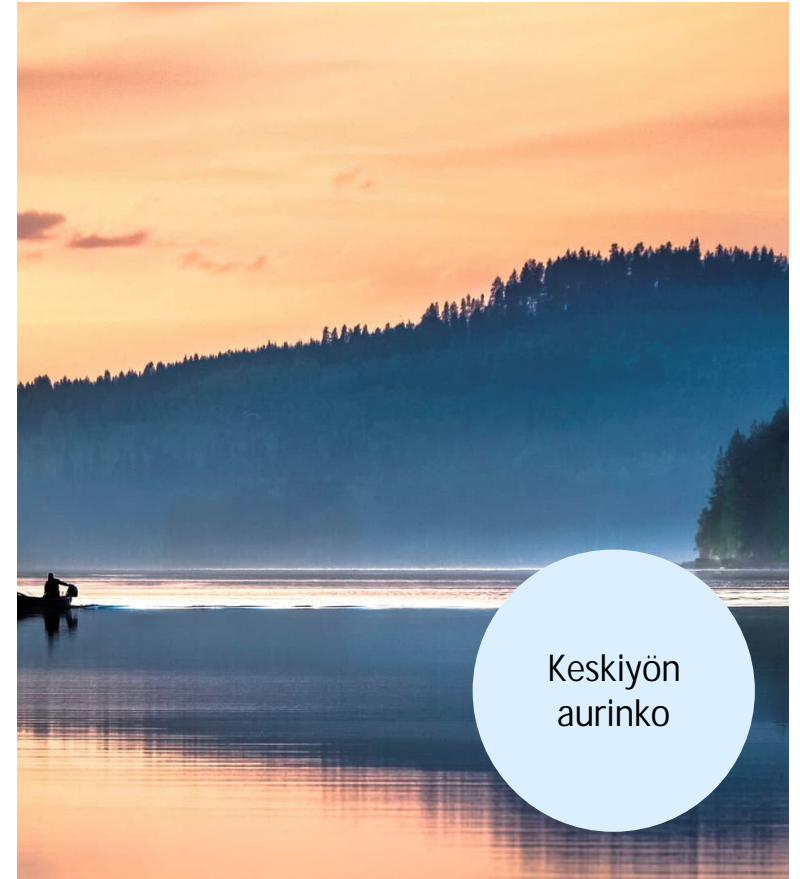


Paikallinen ruoka

LUONNONILMIÖT



Revontulet



Keskiyön aurinko