

Aktiviteettien kansainvälinen myynti

BEYOND ARCTIC

Juho Uutela
Founder & CEO
Beyond Arctic





**THE NATURE OF
AN EXPLORE**



Beyond Arctic

- Juho Uutela, Yrittäjä/Toimitusjohtaja Beyond Arctic
- 15-vuotta matkailualalla
 - Hotellit, ravintolat, resortit, matkatoimistot, tapahtumajärjestäminen
- Erityiskiinnostus: Brändin rakentaminen, matkailu myynti & markkinointi



Beyond Arctic

- Beyond Arctic – perustettu 2016 toukokuussa
- Matkailun ohjelmapalvelut & DMC
- Ensimmäinen toimija Lapissa jonka ohjelmissa valokuvaus osana palvelua
- Innovatiiviset palvelut vastaamaan nykypäivän matkailu trendeihin
- N. 30-35 hlö tiimi talvikaudella
- N. 1,3 miljoonaa liikevaihto
- Toimistot: Rovaniemi ja Levi, toimintakenttä koko Suomen Lappi
- Ympäri vuotista toimintaa – sesonki Marraskuu-Huhtikuu



OUR SERVICES

SMALL GROUP
ADVENTURES,
ROVANIEMI & LEVI

GROUP &
INCENTIVE
TRAVEL

PRIVATE TRAVEL &
HIGH-END
EXPERIENCES

PROFESSIONAL
PHOTOGRAPHY &
FILMING SERVICES



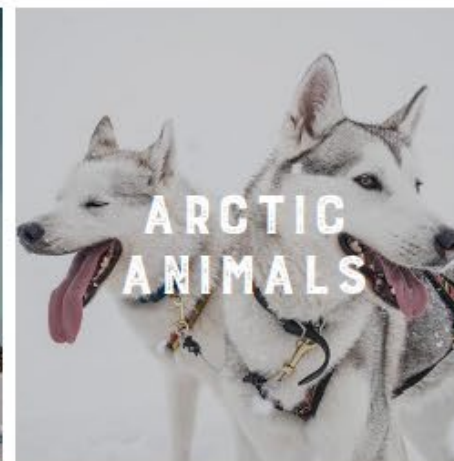
SMALL-GROUP ADVENTURES

With a passion for adventure, we want to show magnificent nature and wilderness beyond the ordinary. Our approach allows us to discover and to photograph the most amazing wildlife and sceneries Lapland has to offer.

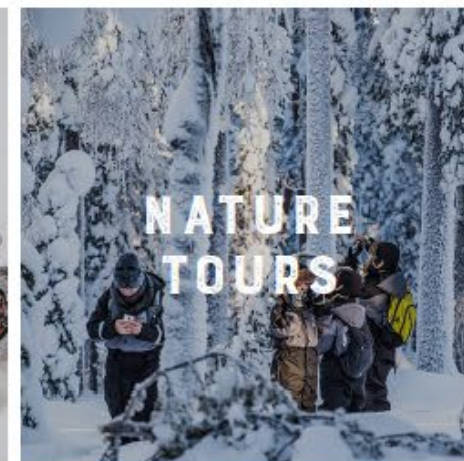
- Exclusive and authentic – 8 persons per group, and private groups
- All inclusive: winter clothing, photos, transportation, professional photographer, hotel pick-ups / drop-offs



AURORA TOURS



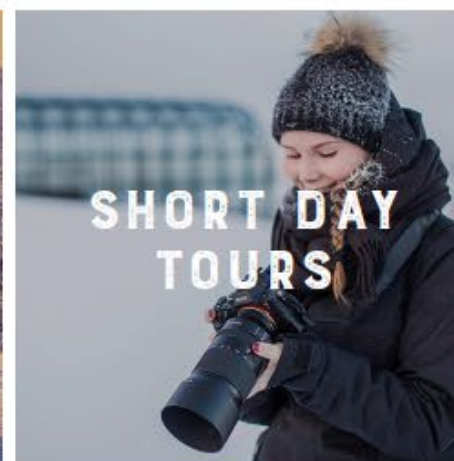
ARCTIC ANIMALS



NATURE TOURS



ACTIVITIES



SHORT DAY TOURS



BE A LOCAL



ELECTRIC SNOWMOBILING



SUMMER & AUTUMN TOURS



SUITABLE FOR CHILDREN

A group of seven people, including men, women, and children, are sitting around a large, bright campfire at night. They are wearing heavy winter clothing, including jackets, hats, and scarves. The scene is illuminated by the warm glow of the fire, creating a cozy atmosphere. The background is dark, suggesting an outdoor setting in a cold environment.

GROUP & INCENTIVE TRAVEL

Over the years Beyond Arctic has organized and hosted many tailor-made packages for groups up to 70 people. We have many private locations around Southern Lapland which will support your group's adventurous holiday here in the Arctic.

- Photographer available on request
- Private locations for winter activities & Aurora hunting (reachable with 50 seater bus)
- Aurora hunting bus with professional photographer
- Private reindeer farm visits with photographer
- Tailormade events

PRIVATE TRAVEL & HIGH-END EXPERIENCES

Beyond Arctic is a tailoring specialist having organized a variety of different VIP and private services for travellers visiting Rovaniemi & Levi.

PRIVATE TRAVEL SERVICES

- Host with the guest service
- Transportation with premium vehicles
- On-call service 24/7

HIGH-END EXPERIENCES

- Private activities with the most high quality providers
- All inclusive destination services and local knowledge
- Experience package design service





PROFESSIONAL PHOTOGRAPHY & FILMING SERVICES

Beyond Arctic offers wide range of different photography and filming services in Rovaniemi and surrounding areas. Either you want our photographer to join your holiday for a few days or you are just looking for a short visit to Arctic Circle with photographer, we have plenty of options available.

- Photoshoot services for FIT and groups
- Photographer following different activities
- Professional drone services
- Cinematography services
- Equipment rental
- Film & production crew services
- Understanding the unique light conditions in Arctic



Matkailumarkkina

- Tärkein asiakasryhmä FIT-matkaaja (n. 80% tuotannosta)
- Ryhmä kauppa - kehittynyt kasvavan kysynnän mukaan (n. 10% tuotannosta)
- Private travel & photography services (n. 10% tuotannosta)

Niche -markkinat

Erikoistunut markkina tietyntylaiselle palvelulle

- Vähemmän kilpailua
- Brändi uskollisuus (palaavat asiakkaat + word of mouth)
- Erikoistuvat palvelut = parempi hinta= parempi voittomarginaali

Beyond Arcticin strategia

- Pidetään hintataso korkeammalla
- Iso panostus palvelujen laatuun
- Kontaktoidaan asiakkaita palveluiden jälkeen – rakennetaan luottamusta
- Ollaan oman erikoistumisemme markkinajohtaja
- “The first and original”





Asiakas

- 99% kv-matkailijoita
- Valokuvauksesta kiinnostunut omatoimimatkaaja
- Laatua ja yksilöllisyyttä arvostava matkailija
 - Pariskunnat, perheet, kaveriporukat, pienet ryhmät, honeymooners
- Etsii laadukasta ja elämyksellistä palvelua – hinta ei ole merkitsevin tekijä
- Tärkeimpinä lähtömaina:
 - Saksa, Espanja, Iso-Britannia, Italia, Ranska, Singapore, Benelux-maat
- Yhdysvallat ja Australia kasvavat markkinat

Palvelut ja hinnoittelu

- Keskitytään omien arvojen mukaisiin palveluihin ja uusien kehittämiseen
- Kestävä matkailu kaikessa mukana – Green Activities + STF-merkki
- Yhteistyö rakennetaan samojen arvojen pohjalle
- Laadukkaalle palvelulle asiaan kuuluva hinta
 - Emme tavoittele matkailijoita, jotka etsivät halvinta vaihtoehtoa
- Paljon omasta tuotannosta Private toteutuksia – Hinnoittelu tehtävä small-group, private ja ryhmä perusteilla

Myyntikanavat

- Omat Myyntikanavat isoimmassa osassa kokonaisuutta (40%)
 - Verkkokauppa, sähköposti, walk-in
- Kumppaniverkosto (38%)
 - Paikallinen yhteistyö; hotellit, matkanjärjestäjät, DMC:t, ohjelmapalvelu yritykset
 - KV-Matkanjärjestäjät
- OTA-kanava Myynti (22%)
 - Viator, GetYourGuide, Klook

Myyntistrategia

- Myynnin hajauttaminen useisiin eri kanaviin ensiarvoisen tärkeää
 - Yksikään kanava ei toimi riittävän hyvin yksin, mutta yhdessä syntyy kannattava kokonaisuus
- Omalla myynnillä luodaan vahva pohja varauksiin
- Matkanjärjestäjä yhteistyö – varaukset ja tieto yritykselle 6kk-1v etukäteen
- OTA-Myynti – Tärkeässä osassa täyttöasteen parantamisessa
 - Last-minute kauppa, volyyymi, näkyvyys

OTA-kanavat

- Mukana OTA-kanavissa melkein yrityksen toiminnan alusta asti
 - Viator 2017, GetYourGuide 2017

ETUJA:

- Isot markkinointi budjetit – näkyvyys tuotteille taattu
- Vahvistaa yrityksen omaa myyntityötä
- Isot volyymit

HAASTEET:

- Alussa suuret komissiotasot haasteellisia – kannattavuus 2hlö toteutuksissa
- Peruutusehdot – peruminen edellisenä päivänä -> työnsuunnittelu
- Omien tuotteiden näkyvyys suhteessa muihin toimijoihin

Vertailua ja eroja

GetYourGuide

Last-minute kauppa

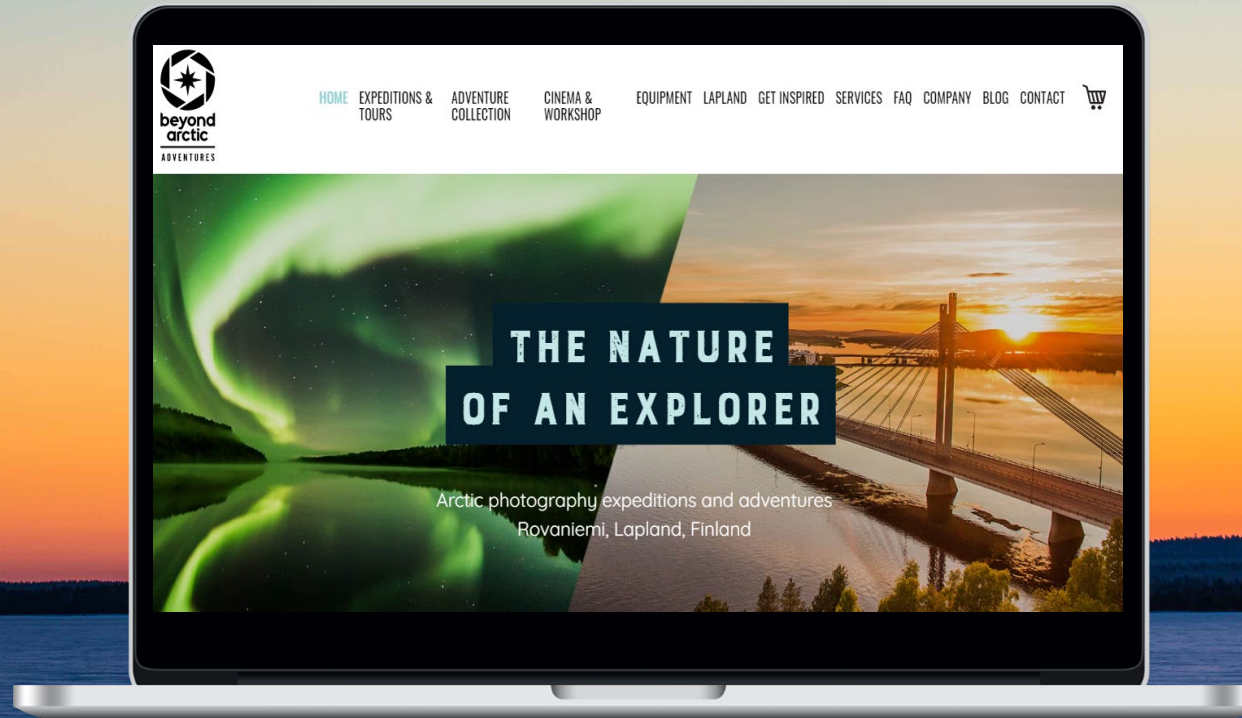
Paljon viime hetken
kauppaa palveluihin –
booking cut-off lyhyeksi

Euroopan markkina

Vahvistaa omaa myyntityötä
Euroopan matkailumarkkinaan

Kampanjat

Tarjouskampanjat
myynnin lisäämiseksi



Viator

Pidempi varausikkuna

Varauksia tasaisesti ympäri
vuoden – auttaa operoinnin
suunnittelussa

Yhdysvaltojen markkina

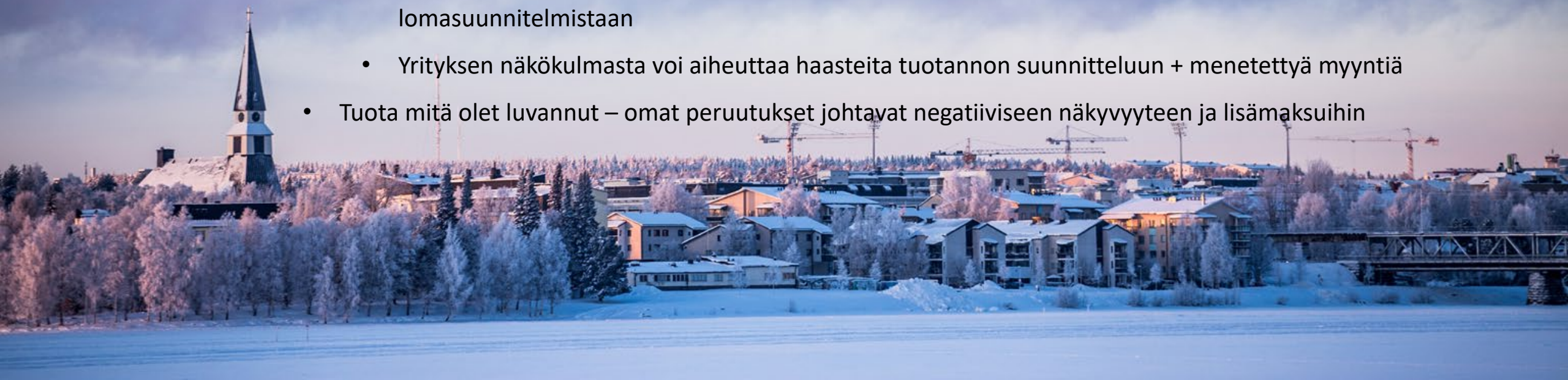
Mahdollistaa hyvän
varauskanavan Yhdysvaltojen
matkailumarkkinaan

Kampanjat ja näkyvyys

1. Oman komissio tason säätäminen
näkyvyyden lisäämiseksi
2. Tarjouskampanjat myynnin
lisäämiseksi

Tärkeä ymmärtää OTA-kanavista

- Ovat yksi myyntikanava lisää yrityksesi kanavastrategiaan – Älä aseta liikaa odotuksia
- Beyond Arcticilla auttavat erityisesti täyttöasteen parantamisessa ja last minute kaupassa
- Peruutusehdot ja peruutukset
 - Valmius sitoutua 24h / 100% peruutusehtoon. Jos matkailija peruu edellisenä päivänä, miten se vaikuttaa seuraavan päivän tuotantoon? – Reagointi ja paikkojen uudelleen myynti
 - Paljon peruutuksia
 - Joustavuus hyvä matkailijan näkökulmasta -> houkuttelee varaamaan vaikkei olisi täysin varma lomasuunnitelmistaan
 - Yrityksen näkökulmasta voi aiheuttaa haasteita tuotannon suunnitteluun + menetettyä myyntiä
 - Tuota mitä olet luvannut – omat peruutukset johtavat negatiiviseen näkyvyyteen ja lisämaksuihin



Tärkeä ymmärtää OTA-kanavista

- Komissiokäytäntö
 - 25% - 30% komissiot matkailualalla korkeita – Kannattaako näkyvyydestä maksaa?
- Kampanjat ja lisänäkyvyys
 - Tarjous kampanjoiden tekeminen OTA-kanavien portaaleissa
 - Esim. 160€ maksava palvelu – tarjouskampanja 20% + komissio 25%: Kokonaishinta myynnille 40% tuotteen hinnasta = 96€ – Onko kannattavaa?
 - Sovelletaan kilpailtuihin tuotteisiin – aina parempi tuottaa palvelu 6hlö kuin 2hlö, vaikka viimeiset 4hlö tuottavatkin yritykselle vain 60% tuotteen hinnasta
 - Lisänäkyvyys suhteessa alueen kilpaileviin toimijoihin – Komissio prosentoin nostaminen näkyvyyden lisäämiseksi – enemmän liikennettä yrityksen tuotteisiin ja kasvava myynti



Tärkeä ymmärtää OTA-kanavista

- Last minute –kauppa
 - Parhaimmillaan myy kapasiteetin täyteen alunperin vajaan palveluun
 - Cut-off ajan säätäminen aktiivisesti – Kuinka myöhään pystyt vielä ottamaan varauksen sisään?
- Kanavien hallinta
 - Jatkuva päivittäminen moneen kanavaan haastavaa – hinnat, kuvaukset, kuvat
 - API-yhteys myyntijärjestelmään (Bokun) – kalenterit aina ajantasalla -> last minute kauppa
- Palautteet ja arviot palveluista
 - GetYourGuide – tähti palaute + teksti mahdollinen -> Ei vastaus mahdollisuutta
 - Viator – Viator & TripAdvisor palautteet -> Mahdollisuus vastata yrityksen näkökulma



Kasvu ja tulevaisuus



Destinaatiot

Uusien toimistojen avaus

- Suomen Lappi
- Pohjoismaat osaksi matkasuunnittelua?

Tuotteistus

- Uudet tuotteet – kiinnostuksen herättäminen
- Vanhojen palveluiden Kehitys
- Laadun kehitys

Yhteistyö

- Messuille ja myyntitapahtumiin osallistuminen
- Paikallinen yhteistyö
- Jakelukanavat

Digitaalinen myynti

- Verkkosivujen Kehitys
- Oman markkinoinnin kehittäminen

Tuotannon kasvatus

- Enemmän saatavuutta palveluille – kalusto, henkilökunta

Yhteenveto

- 1. Selkeä myyntistrategia – Mahdollisimman monikanavaista myyntiä
 - Omat kanavat, kumppaniverkosto, jakelukanavat
- 2. Yhteistyö on kaiken perusta
 - Parhaat myynnin tulokset ja palvelut syntyvät hyvästä yhteistyöstä, jossa kaikki tuntevat oman kenttensä parhaiten
- 3. Kehitä jatkuvasti
 - Ymmärrä markkinaa – mukaudu siihen, brändi, tuotteet, arvot
 - Luottamus ansaitaan – tee mitä olet luvannut ja myynyt



THANK YOU

Questions?

