



WELCOME TO  
**EXOTIC**  
SAIMAA

**LakeSaimaa 2.0 – hanke 1.9.2023 -31.12.2025**

# Saimaa yhteistyön vahvistaminen

goSaimaa Oy, Mikkelin kehitysytö Miksei Oy, Savonlinnan Seudun Matkailu Oy ja Varkauden kaupunki tiivistävät yhteistyötä Saimaan tason matkailun kehittämisessä kahden rinnakkaishankkeen avulla.

Saimaan yhteistyö tarvitsee stepin seuraavalle askelmalle ja tavoitteena on edistää alueen yhteistä tahtotilaa yhdessä alueen matkailuyritysten, matkailuorganisaatioiden ja tärkeimpien sidosryhmien kanssa

Hankkeen päätavoitteet ovat **alueen välittömän ja välillisen matkailutulon kasvattaminen** tunnettavuutta vahvistavin, saavutettavuutta edistävin kehittämis- ja markkinointitoimenpitein sekä **yrittäjien kansainvälistymisvalmiuksien vahvistaminen** ja **laaja-alainen alueen vahvuuksien tuotteistaminen kansainvälisille asiakkaille** ml. kiertomatkat ja teematuotteet sekä maaseututoimijoiden ja erityisesti maakunnan seutukunnissa sijaitsevien **mikro- ja pienyritysten tuotetarjonnan integroituminen osaksi Saimaan alueen matkailun ekosysteemiä** ja uusien yrittäjien houkuttelemine alueelle.

**Hankkeiden kesto:** 1.9.2023 – 31.12.2025 (28kk)

**Hankkeiden budjetit:** noin 1,7 milj. +1,7 milj. euroa

**Etelä-Karjala:** goSaimaa Oy

**Etelä-Savo:** Savonlinnan Seudun Matkailu Oy, Mikkelin kehitysytö Miksei Oy ja Varkauden kaupunki

# Lake Saimaa 2.0 – tavoitteet

- Hankkeen päätavoitteet ovat a) **alueen välittömän ja välillisen matkailutulon kasvattaminen** tunnettavuutta vahvistavin, saavutettavuutta edistävin kehittämis- ja markkinointitoimenpitein, b) uusien markkinoiden kartoittaminen, c) **yrittäjien kansainvälistymisvalmiuksien vahvistaminen** sekä d) **laaja-alainen alueen vahvuuksien tuotteistaminen kansainvälisille asiakkaille** ml. kiertomatkat ja teematuotteet sekä e) maaseututoimijoiden ja erityisesti maakunnan seutukunnissa sijaitsevien mikro- ja pienyritysten tuotetarjonnan integroituminen osaksi Saimaan alueen matkailun ekosysteemiä ja uusien yrittäjien houkuttelemisen alueelle.
- LakeSaimaan alueen Saimaa-sopimuksen mukaisen yhteisen tahtotilan vahvistaminen ja alueen toimijoiden sitouttaminen yhteiseen tekemiseen.
- Saavutettavuuden parantaminen suorien lentoyhteyksien kautta Keski-Euroopasta ja kansainvälisten matkailijoiden merkittävä kasvu.
- Saimaan alueen sisäisen saavutettavuuden parantaminen (bussiyhteydet, Hop-on-hop-off, vesitaksit, vesireitit ymv) ja alueen yritysten liiketoiminnan monipuolistaminen uusien reittien ja konseptien avulla
- Matkailun ympärivuotisuuden kehittäminen tuotteistuksen avulla, joka tukee yritysten liiketoiminnan kasvua
- Uusien elämystuotteiden tuotteistaminen alueen erikoisuudet huomioiden kansainvälisille markkinoille
- Tiedolla johtamisen kehittäminen yrityksissä ja alueorganisaatioissa
- Yritysten palveluosaamisen kehittäminen (esim. Tripadvisor, palvelun laadun mittaaminen, palautteen kerääminen)
- Alueellisen matkailutulon kasvun ja yritysten kannattavuuden edistäminen

# Lake Saimaa 2.0 – mittarit | Etelä-Savo



<b>Matkailutulon kasvu</b>	10 % kasvu   nykytila välitön matkailutulo 230 milj. tavoite 250 milj. euroa (matkailun kokonaisvaikutus aluetalouteen on 307 milj. euroa),
<b>Majoitusmyynnin kasvu</b>	10-15 % kasvu (nykytila n. 33 milj. euroa, tavoite 37-38 milj. euroa)
<b>Kv-yöpymisvuorokausien määrän kasvu</b>	n. 25% kasvu kv-yöpymisvuorokausien määrässä (nykytila n. 62 000, tavoite 80 000)
<b>Kv-asiakkaiden määrän kasvu</b>	n. 2-kertainen määrä kv-asiakkaita (nykytila n. 18 000 asiakasta, tavoitetila 30 000 asiakasta)
<b>Uusien tuotteiden ja palvelukokonaisuuksien määrä</b>	30
<b>Kansainvälisissä kanavissa myynnissä olevien matkapakettien määrä</b>	Kasvua 25%
<b>Matkanjärjestäjien määrä, jotka myyvät aluetta</b>	10-15 uutta matkanjärjestäjää jotka myyvät aluetta
<b>Saimaan yhteistyön kehittäminen, seurantamalli, CRM</b>	Saimaa toimintamallin rakentaminen ja vakiinnuttaminen, järjestäytynyt toimintatapa myynnin ja markkinoinnin seurantaan koko Saimaan alueella. CRM asiakastiedon hallintaan
<b>Savonlinna lentoaseman matkailijamäärän kasvu</b>	Vakiinnuttaa yli 10 000 kv lentomatkustajan vuotuinen käyttäjämäärä
<b>Mediatuotannot</b>	1-2 mediatuotantoa alueelle

Mittari	Tavoite
*Pk-yritykset hankkeessa, jossa keskeinen tavoite yrityksen kasvu ja kansainvälinen liiketoiminta	50
*Pk-yritykset, jotka aloittavat matkailuviennin tai laajentavat uudelle vientimarkkina-alueelle	15
*Pk-yritykset, joissa merkittävä liikevaihdon tai henkilöstön lisäys	15
Uudella tuella aikaansaadut työpaikat yrityksissä	25
Uudella tuella aikaansaadut työpaikat yrityksissä, joihin työllistyvät naiset	15

# Painopistealueet



Myynnin edistäminen



Digitaalisuus



Tuotekehitys



Lake Saimaa –  
Purest Finland  
-brändin  
vahvistaminen  
| Markkinointi



PR/Media



Saavutettavuus



# Lake Saimaa 2.0 – teemat

- TP1: Saimaan matkailun kansainvälistymisasteen nostaminen, saavutettavuuden parantaminen ja alueen tunnettuuden kasvattaminen
- TP2: Matkailusidonnaisten yritysten tuotteiden, palveluiden ja yhteistuotteiden asiakaslähtöinen kehittäminen ja saattaminen myyntiin kansainvälisillä markkinoilla
- TP3: Matkailusidonnaisten yritysten kansainvälistymisvalmiuksien ja liiketoimintaosaamisen kehittäminen
- TP4: Uudenlaisen liiketoiminnan edistäminen matkailusektorilla



## **TP1: Alueen matkailun kansainvälistymisasteen nostaminen, saavutettavuuden parantaminen ja alueen tunnettuuden kasvattaminen**

- Kansainvälistymisasteen nostaminen suorien lentoyhteyksien kautta; charter- ja reittilennot, kumppaniverkoston rakentaminen ja ylläpito, alueellisen logistiikan parantaminen
- Alueen saavutettavuuden parantaminen ja liikenneyhteyksien parempi hyödynnettävyys, löydettävyys ja ostettavuus (esim. bussiyhteydet, Hop-on-hop-off, vesitaksit, vesireitit), kestävät matkaketjut
- Ansaitun näkyvyyden lisääminen: mediamatkat, media workshopit (IMM), PR- tilaisuudet
- Markkinointi-, myynninedistämisen- ja kv-viestintäsuunnitelmien laatiminen, toteuttaminen ja mittaaminen: Saimaan vuosikello (aikataulu, toimenpiteet, vastuut); mm. workshopit, sales runit (MJ & DMC & Incoming toimijat), messut, mediamatkat, tiedotteet
- Visit Finland-yhteistyö: yhteiskampanjat, alueen ja yritysten näkyvyys VF kanavissa, ristiinmarkkinointi
- Saimaan yhteisen viestinnän (markkinointi, CRM) kehittäminen ja brändiviestin jalkauttaminen yrityskenttään
- Alueen brändistrategian päivittäminen, yhteistyömallien ja alabrändien kehittäminen, brändikäsikirjan päivittäminen ja brändin jalkauttaminen yrityksiin, yhteisten brändiaineistojen luominen
- Yhteisen Lake Saimaa-verkkoalustan kehittäminen, sisällöntuotanto eri kanaviin asiakaslähtöisesti (nettisivut, some)
- Sisältömarkkinointi ja alueen tarinallistaminen: Saimaan tarinan vahvistaminen, local lifestyle, culture & heritage, paikallisten osallistaminen
- Kotimaan markkinointi tukemaan yritysten näkyvyyttä myös kansallisella tasolla

## TP 2: Matkailusidonnaisten yritysten tuotteiden, palveluiden ja yhteistuotteiden asiakaslähtöinen kehittäminen ja saattaminen myyntiin kansainvälisillä markkinoilla

- Tuotteistaminen: uusien myytävien tuotteiden kehittäminen matkailijoille ja matkanjärjestäjille, alueen yritysten liiketoiminnan monipuolistaminen uusien reittien ja konseptien avulla
- Saimaan yhteistuotteiden rakentaminen, elämispalvelujen yhteismarkkinointi ja -myynti (esim. hotellit ja mökkiloma Saimaalla)
- MJ yhteistyön syventäminen: uusien tuotteiden rakentaminen yhteistyössä MJ & yritysten kanssa, joint promot, yhteistyötuki DMC:lle uusien tuotteiden markkinointiin
- Yhteisen Lake Saimaa-tuotemanuaalin laatiminen tukemaan yritysten kv-myyntiä
- Digitaalisten markkinointialustojen jalkauttaminen alueelle ja yrityskenttään
- Yritysten näkyvyyden vahvistaminen kv myyntikanavissa (esim. Booking, TripAdvisor, Expedia)
- Uusien myyntikanavien haku ja testaus (esim. Elämys Group, Finland DMC, DMC Helsinki)
- Datahubin jalkauttaminen yrityksiin, täydentäminen, kieliversiot
- Saimaan Charmantit formaatin laajentaminen koko LakeSaimaan alueelle



## TP3: Matkailusidonnaisten yritysten kansainvälistymisvalmiuksien ja liiketoimintaosaamisen kehittäminen

- Matkailuyritysten kansainvälistymisvalmennuspolun rakentaminen, jossa paneudutaan yrityksen matkailumarkkinointiin, laatuun, palvelumuotoiluun, vastuullisuuteen, myyntiin ja digitaalisen asiakaspolun kehittämiseen ja jonka pohjalta rakennetaan koulutusohjelma:
- Koulutukset: mm. tuotteistaminen, hinnoittelu, vastuullinen tuotekehitys, kohdemarkkinoiden ja -kulttuurien tuntemus, tarinallistaminen, palvelumuotoilu, laadun kehittäminen ja mittaaminen, somemarkkinointi, jakelukanavat, Google Analytics
- Yritysten kv-matkanjärjestäjä yhteistyön kehittäminen osana kansainvälistymistä, esim. parhaat käytännöt workshop-työskentelyyn (sis. jälkihoito, yhteisten materiaalien tuotanto)
- Yritysverkostojen ja yritysten yhteistyön edistäminen yli maakuntarajojen
- Opintomatkat yrittäjien osaamisen kehittämiseen ja uusien innovatiivisten ratkaisujen löytämiseen
- Asiakaspolun blueprinttaus ja heikkojen kohtien kehittäminen
- Tiedolla johtamisen työkalujen jalkauttaminen alueelle ja yritysten hyödynnettäviksi: esim. Salmi Platform. Analytics, Visitory

## TP4: Uudenlaisen liiketoiminnan edistäminen matkailusektorilla

- TV- ja elokuvatuotannot: alueellisten rahoitus/tuki-instrumenttien kartoitus, toimintamallin ja TV- ja elokuvatuotannot: alueellisten rahoitus/tuki-instrumenttien kartoitus, toimintamallin ja yhteistyöverkoston rakentaminen, paikallisen osaamisen kartoittaminen (esim. av- ja videotuotannot), lokaatioiden kartoitus
- Uusien liikkumismuotojen ja elämystuotteiden kartoitus: esim. helikopterilennot, sähkölentokoneet sisäisessä liikenteessä
- Eri liikkumismuotoja yhdistävän matkakonseptin kehittäminen (esim. lennä-aja-risteile-pyöräile-melo)

# YRITYSPAKETTI I | 3 000 €/ 2v

## Veturiyritykset

Yritys osallistuu hankkeeseen aktiivisesti myynti- ja markkinointitoimenpiteisiin kv- ja kotimaan markkinoilla.

Omarahoitusosuus oikeuttaa:

- Matkanjärjestäjäyhteistyö: osallistuminen paikallisesti järjestettäviin räätälöityihin workshoppeihin ja pre- ja post-toureihin (vähintään 2 hankkeen aikana), tuki (70 %) yhteen kv-myyntitilaisuuteen osallistumiseen hankkeen aikana
- Yrityskohtaisiin sisältöihin hankkeen digitaalisissa kanavissa, markkinointikampanjoissa ja – materiaaleissa kotimaassa ja kv-markkinoilla
- Hankkeen toimesta kartoitettujen uusien markkinoiden datan ja kontaktien ja jalkautettujen digitaalisten alustojen ja työkalujen hyödyntäminen, Datahub- ja OTA-kanava tuki
- Alueen myyntiedustukseen kv-myyntitilaisuuksissa ja näkyvyyteen kv-matkanjärjestäjä tuotemanuaalissa
- Osallistumaan mahdollisiin FAM/mediamatkoihin ja hankkeen tukeen (50-70%) laskutusohjeiden mukaisesti
- Yrityskohtaiseen konsultointiin (2-3 päivää) (tuotteistaminen, kv-myyntin edistäminen, matkanjärjestäjäyhteistyön syventäminen, Saimaan alueen yhteistuotteiden rakentaminen, sisällöntuotanto, tarinallistaminen)

### Vapaavalintainen: Opintomatka ulkomaille

- Yritys maksaa matkakulut omakustanteisesti kohteeseen
- Hanke vastaa ohjelmasta, majoituksesta ja ruokailuista kohteessa
- Yrityskohtainen Deminimis toteutuneen mukaan



### Yrityspaketti 1 kriteerit:

#### Yrityksellä on:

- Nettisivut vähintään englanniksi suomen lisäksi
- Aktiivinen Datahub-profiili
- Kv markkinoille laadullisesti sopiva tuote/palvelutarjonta
- Vähintään yksi digitaalinen myyntikanava/ratkaisu aktiivisessa käytössä tällä hetkellä tai valmiudet ottaa käyttöön lähitulevaisuudessa
- Resurssi ja halu kehittää toimintaa yritystasolla ja myös alueellisesti

#### Yritys sitoutuu:

- osallistumaan hanketoiminnan suunnitteluun, toteutukseen, seurantaan ja raportointiin yhdessä hanketiimin kanssa, mm.
  - esittelemään Saimaan aluetta oman yritystoimintansa lisäksi myyntitapahtumissa
  - kontaktoimaan aktiivisesti myyntitapahtumissa tai FAM-vierailuilla tavattuja toimijoita
  - raportoimaan omalta osaltaan kampanjoiden tuloksista ja vaikuttavuudesta hanketiimille
  - toteuttamaan media- ja FAM-matkojen hostauksen Saimaan tarinaan perustuvan käsikirjoituksen mukaisesti
  - edistämään Saimaan seudun matkailun kehittämistä
  - edistämään Lake Saimaa – Purest Finland-brändin tunnettuutta omissa kanavissaan
  - allekirjoittamaan kirjallisen yhteistyösopimuksen

# YRITYSPAKETTI II | 2000 €/ 2 v

## Kansainvälistymiseen valmiit yritykset

Yritys osallistuu hankkeeseen aktiivisesti myynti- ja markkinointitoimenpiteisiin kv- ja kotimaan markkinoilla.

Omarahoitusosuus oikeuttaa:

- Matkanjärjestäjäyhteistyö: osallistuminen paikallisesti järjestettäviin räätälöityihin workshoppeihin, tuki (70 %) yhteen kv-myyntitilaisuuteen osallistumiseen hankkeen aikana
- Osallistumaan mahdollisiin FAM/mediamatkoihin ja hankkeen tukeen (50-70%) laskutusohjeiden mukaisesti
- Alueen myyntiedustukseen kv-myyntitilaisuuksissa ja näkyvyyteen kv-matkanjärjestäjä tuotemanuaalissa
- Hyödyntämään hankkeen toimesta kartoitettujen uusien markkinoiden dataa ja kontakteja
- Yrityskohtaisiin sisältöihin hankkeen digitaalisissa kanavissa, markkinointikampanjoissa ja – materiaaleissa kotimaassa ja kv-markkinoilla
- Hyödyntämään hankkeessa käyttöönotettuja ja jalkautettuja digitaalisia alustoja ja työkaluja, Datahub-tukeen
- Osallistumaan osaamisen kehittämisen toimenpiteisiin yrityksen tarpeiden mukaan
- Yrityskohtaiseen konsultointiin (1-2 päivää) (tuotteistaminen, kv-myyntin edistäminen, matkanjärjestäjäyhteistyön syventäminen, Saimaan alueen yhteistuotteiden rakentaminen, sisällöntuotanto, tarinallistaminen)

Vapaavalintainen: Opintomatka ulkomaille

- Yritys maksaa matkakulut omakustanteisesti kohteeseen
- Hanke vastaa ohjelmasta, majoituksesta ja ruokailuista kohteessa
- Yrityskohtainen Deminimis toteutuneen mukaan



### Yrityspaketti 2 kriteerit

**Yrityksellä on:**

- Vähintään suomen- ja englanninkieliset nettisivut
- Aktiivinen Datahub-profiili
- Halu kehittää tuotteita kv-asiakkaille

**Yritys sitoutuu:**

- osallistumaan hanketoiminnan suunnitteluun, toteutukseen, seurantaan ja raportointiin yhdessä hanketiimin kanssa, mm.
  - esittelemään Saimaan aluetta oman yritystoimintansa lisäksi myyntitapahtumissa
  - kontaktoimaan aktiivisesti
  - myyntitapahtumissa tai FAM-vierailuilla tavattuja toimijoita
  - raportoimaan omalta osaltaan kampanjoiden tuloksista ja vaikuttavuudesta hanketiimille
  - toteuttamaan media- ja FAM-matkojen hostauksen Saimaan tarinaan perustuvan käsikirjoituksen mukaisesti
  - edistämään Saimaan seudun matkailun kehittämistä
  - edistämään Lake Saimaa – Purest Finland-brändin tunnettuutta omissa kanavissaan
  - allekirjoittamaan kirjallisen yhteistyösopimuksen



## YRITYSPAKETTI III | 1 000 €/ 2 v. Kansainvälitymistä alkoittelevat yritykset

Yritys osallistuu hankkeeseen aktiivisesti myynti- ja markkinointitoimenpiteisiin

Omarahoitusosuus oikeuttaa:

- Yrityskohtaisiin sisältöihin hankkeen digitaalisissa kanavissa (kieliversiot), markkinointikampanjoissa ja – materiaaleissa kotimaassa ja rajoitetusti kv-markkinassa
- Hyödyntämään hankkeessa käyttöönotettuja ja jalkautettuja digitaalisia alustoja ja työkaluja, sekä Datahub-tukeen
- Matkanjärjestäjäyhteistyö: osallistuminen paikallisesti järjestettäviin räätälöityihin workshopeihin
- Osallistumaan kv-valmennukseen ja osaamisen kehittämisen toimenpiteisiin yrityksen tarpeiden mukaan
- Osallistumaan mahdollisiin FAM/mediamatkoihin ( yritys tarjoaa palvelut veloituksetta)
- Yrityskohtainen konsultointi (1 pv päivää) (tuotteistaminen, kv-myyntin edistäminen, sisällöntuotanto, tarinallistaminen)

### Vapaavalintainen: Opintomatka ulkomaille

- Yritys maksaa matkakulut omakustanteisesti kohteeseen
- Hanke vastaa ohjelmasta, majoituksesta ja ruokailuista kohteessa
- Yrityskohtainen Deminimis toteutuneen mukaan

### Yrityspaketti 3 kriteerit

#### Yrityksellä on:

- Vähintään suomenkieliset nettisivut ja perustiedot sivuilla englanniksi
- Aktiivinen Datahub-profiili
- Halu kehittää tuotteita kv-asiakkaille

#### Yritys sitoutuu:

- edistämään Saimaan seudun matkailun kehittämistä
- edistämään Lake Saimaa – Purest Finland-brändin tunnettuutta omissa kanavissaan
- allekirjoittamaan kirjallisen yhteistyösopimuksen

# YRITYSPAKETTI IV | 600 €/ 2 v.

## Mökkiyritykset jotka haluavat kv-markkinoille



Yritys osallistuu hankkeeseen aktiivisesti myynti- ja markkinointitoimenpiteisiin rahoitusosuutensa mukaisesti

Omarahoitusosuus oikeuttaa:

- Yrityskohtaisiin sisältöihin hankkeen digitaalisissa kanavissa (kieliversiot), markkinointikampanjoissa ja – materiaaleissa kotimaassa ja rajoitetusti kv-markkinassa
- Hyödyntämään hankkeessa käyttöön otettuja ja jalkautettuja digitaalisia alustoja ja työkaluja, Datahub-tukeen
- Matkanjärjestäjäyhteistyö: osallistuminen paikallisesti järjestettäviin räätälöityihin workshoppeihin
- Markkinointimateriaalit (esim. MÖKKI tuotemanuaali)
- Yrityskohtaiseen konsultointiin (1 pv päivä) (tuotteistaminen, kv-myyntin edistäminen, sisällöntuotanto, tarinallistaminen)
- Osallistumaan tuotekehitysvalmennukseen ja osaamisen kehittämisen toimenpiteisiin yrityksen tarpeiden mukaan
- Osallistumaan mahdollisiin Mökki FAM/mediamatkoihin ( yritys tarjoaa palvelut veloitusetta)

### Vapaavalintainen: Opintomatka ulkomaille

- Yritys maksaa matkakulut omakustanteisesti kohteeseen
- Hanke vastaa ohjelmasta, majoituksesta ja ruokailuista kohteessa
- Yrityskohtainen Deminimis toteutuneen mukaan

### Yrityspaketti 4 kriteerit

#### Yrityksellä on:

- Vähintään suomenkieliset nettisivut ja perustiedot sivuilla englanniksi
- Aktiivinen Datahub-profiili
- Halu kehittää tuotteita kv-asiakkaille

#### Yritys sitoutuu:

- edistämään Saimaan seudun matkailun kehittämistä
- edistämään Lake Saimaa – Purest Finland-brändin tunnettuutta omissa kanavissaan
- allekirjoittamaan kirjallisen yhteistyösopimuksen

# Resurssointi 6 HTV/ ES maakunta



## PROJEKTIPÄÄLLIKKÖ 100%

- Hankkeen hallinnointi, kilpailutukset, yritys- ja toimijaverkoston koordinointi, maksatukset, koulutusten järjestäminen, hankkeiden välinen yhteistyö

## INTERNATIONAL SALES MANAGER 100%

- Matkanjärjestäjä yhteistyö, tuotteistus, kansainvälisen myynnin edistäminen, Matkanjärjestäjä FAMit

## MARKETING AND BRAND MANAGER 50%

- Vastaa yhteisen masterplanin tekemisestä, brändikäsikirjan päivittämisestä sekä brändin jalkauttamisesta yrityksiin

## SOSIAALISEN MEDIAN ASIANTUNTIJA 100%

- Vastaa ajantasaisen sisällön tuottamisesta sosiaalisen median kanaviin (kotimaa ja ulkomaat), vaikuttajaFAMit, yritysten somemarkkinoinnin ja sisällöntuotannon sparraus

## INTERNATIONAL SALES COORDINATOR 50% MIKKELI

- Matkanjärjestäjä yhteistyö, tuotteistus, kansainvälisen myynnin edistäminen, FAMit yhdessä IS Managerin kanssa

## VIESTINTÄPÄÄLLIKKÖ/ PR|MEDIA 100% (1.4.2024 alk.) MIKKELI

- Vastaa media ja PR työstä niin kotimaassa kuin ulkomaillaakin, koordinoi hankkeen viestintää, vastaa mediaFameista, koordinoi TV- ja mediatuotantoon liittyviä verkostoja ja sisältöjä

## CONTENT SPECIALIST 80% (1.4.2024 alkaen) MIKKELI

- Vastaa laadukkaasti sisällön tuottamisesta eri kieliversioihin eri alustoille, tuotekehitys yritysten kanssa, markkinointimateriaalit

# Alustava budjetti /Savonlinnan seutu + Varkaus



		2023	2024	2025	YHTEENSÄ
		141 231	354 144	354 144	849 520
Ohjelmarahoitus	80 %	112 985	283 315	283 315	679 616
Omarahoitus	20 %	28 246	70 829	70 829	169 904
Yritysten rahoitusosuus	31 %	11 746	20 329	20 329	52 404
Kuntarahoitus	69 %	16 500	50 500	50 500	117 500
	<i>Savonlinna</i>	<i>10 000</i>	<i>35 000</i>	<i>35 000</i>	<i>80 000</i>
	<i>Sulkava</i>	<i>1 000</i>	<i>3 000</i>	<i>3 000</i>	<i>7 000</i>
	<i>Rantasalmi</i>	<i>500</i>	<i>1 500</i>	<i>1 500</i>	<i>10 000</i>
	<i>Enonkoski</i>	<i>2 000</i>	<i>4 000</i>	<i>4 000</i>	<i>3 500</i>
	<i>Varkaus</i>	<i>3 000</i>	<i>7 000</i>	<i>7 000</i>	<i>17 000</i>

Hankkeen kokonaisbudjetti 1,7 milj.



# Kiitos.

Jaana Komi  
Savonlinnan Seudun Matkailu Oy  
+358 40730 9765  
[jaana@visitsavonlinna.fi](mailto:jaana@visitsavonlinna.fi)