

## TARJOUSPYYNTÖ

Salo 360° Matkailuhanke 2025–2027

Työpajasarjat alueen matkailuyrityksille liiketoiminnan kansainvälistymiseen (ns. alkeet), digitaalisiin jakelukanaviin, tuotteistukseen ja hinnoitteluun sekä laajempien yhteisten tuotekokonaisuuksien kehittämisiin valituilla kohdemarkkinoilla

### 1. Tilaajan tiedot

Yrityssalo Oy  
Joensuunkatu 7  
24100 Salo

Y-tunnus 2237179–3

### 2. Taustaa

Yrityssalo Oy on Salon kaupungin omistama kehittämis- ja elinkeinoyhtiö. Elinkeino-yhtiön toiminta on yleishyödyllistä ja voittoa tavoittelematonta. Yrityssalon perustehtävänä on maksuttoman neuvontapalvelun tuottaminen yrittäjyyteen tähtääville sekä yrityksille Salossa. Yrityssalon tehtävänä on auttaa uusia yrityksiä syntymään sekä olemassa olevia yrityksiä uusiutumaan, kehittymään ja kasvamaan Salon alueella.

Yrityssalo Oy on saanut rahoituksen Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelmasta **Salo 360° Matkailuhanke 2025–2027** –hankkeelle, jota rahoittaa Varsinais-Suomen ELY-keskus. Hankkeen toimintakausi on 1.1.2025 - 31.3.2027.

Hankkeen lähtökohtana on myötävaikuttaa Salon maaseutualueen pienyritysten kasvua paremmin edellytyksin. Toimenpiteiden avulla haluamme luoda uutta elinvoimaa maaseutualueille, lisätä ympärivuotisen ja vastuullisen liiketoiminnan edellytyksiä ja kannustaa yrityksiä uudistumaan digitaalisten työkalujen avulla ja tiedolla johtaen. Yhteistyön ja liiketoiminnan kehittäminen sekä tuotteistaminen perustuu koko Suomen ja myös maaseutualueiden vahvuuksiin – **luontoon, lähiruokaan ja paikallisuuteen kuten kulttuurihistoriaan**. Haluamme myötävaikuttaa uuden ja kestäväen ruokamatkailun syntymiseen sekä kotimaassa että etenkin kansainvälisillä lähimarkkinoilla.

Kansainvälisessä kasvussa ideana on parantaa yritysten kansainvälistymisvalmiuksia integroimalla maaseudun matkailusidonnaisten elintarvike- ja maatalousyritysten sekä matkailijoita palvelevien yritysten tuotteita ja palveluita kiertomatka- tai yhteistuotteiksi ja valmiiksi myyntiin kansainvälisille markkinoille sekä osaksi maaseutumatkailun ekosysteemiä.

Kansainvälistymistoimenpiteitä toteutetaan yhdessä Lomalaidun ry:n kanssa. Yritysrajapinnassa toteutettava kansainvälistymisen kehittämiskokonaisuus mallinnetaan ja dokumentoidaan niin,

että samaa toimintatapaa Lomalaidun voi jatkossa hyödyntää muilla vastaavilla alueilla. Salo toimii tässä ns. pilottialueena,

Hankekokonaisuus voidaan jakaa kolmeen työpakettiin, jotka ovat:

1. Vastuullisen matkailun ja yritysten vihreän siirtymän edistäminen
2. Kansainvälisten kumppanuuksien vahvistaminen ja niiden avulla kansainvälisen matkailun edistäminen yhteistyössä Lomalaidun ry:n kanssa
3. Yritysten osaamisen ja kilpailukyvyn parantaminen digitaalisella aikakaudella
4. Liiketoimintaprosessien kehittäminen tiedolla johtamiseen perustuen

Hankkeen kohderyhmänä on Salon maaseutualueella sijaitsevat majoitus-, ravintola-, kahvila-, cateringyritykset sekä tapahtuma-, aktiviteetti- ja ohjelmopalveluita tuottavat mikroyritykset (< 10 hlöä). Lisäksi kohderyhmään kuuluvat maaseutualueen matkailusidonnaiset elintarvike- ja maatalousyritykset (<10 hlöä). Matkailusidonnaisilla elintarvike- ja maatalousyrityksillä tarkoitetaan viljatiloja ja muita alkutuottajia sekä elintarvikkeiden jatkojalostajia, joilla on kiinnostus ja mahdollisuus kehittää ruoka- ja elämysmatkailutuotteita ja/tai joilla on lisäksi matkailijoita palvelevia oheispalveluita (esim. vuokramökit, B&B, kokous). Näillä elintarvike- ja maatalousyrityksillä matkailupalveluiden tuottaminen ei ole pääasiallinen tulonlähde ja työllistäjä, vaan mahdollisuus saada lisätuloja.

Hanketta toteutetaan mahdollisimman lähellä yritysrajapintaa, proaktiivisesti, avoimesti ja vuorovaikutteisesti. Kaikki hankkeen toimenpiteet toteutetaan laajalle yritysjoukolle; mitään yritysکوhtaista toimenpiteitä tai investointeja ei toteuteta hankevaroin.

**Lue lisää:** <https://yrittysalo.fi/hankkeet/salo-360-matkailuhanke-2025-2027/>

### 3. Hankinnan kohde

Yrittysalo Oy hakee kumppania toteuttamaan hankkeen Kansainvälisten kumppanuuksien vahvistaminen ja kansainvälisen matkailun edistäminen -työpakettiin kirjattuja kansainvälistymisen workshopsarjaa sekä saksankieliseen Keski-Eurooppaan suuntautuvaa opintomatkaa. Lisäksi pyydetään optiona hintatietoja Site visit & Inspection -matkan järjestely- ja toteutustyöstä.

Asiantuntijakumppanin rooli on vastata seuraavien toimenpiteiden toteutuksesta:

#### 3.1. Kansainvälistymisworkshoppit kohderyhmäyrityksille

Toteuttaa kolmiosainen kansainvälistymisen workshopsarja, joka koostuu seuraavista työpajoista:

- Informatiivinen workshop (1 pvä) kv-kauppaa aloittaville ruoka- ja matkailuyrityksille teemalla kansainvälistymisen ABC, jossa teemaa käsitellään konkreettisin case-esimerkein. Tässä osiossa ovat mukana kansainvälistymistä aloittavat yritykset.

- Collaboration Workshop (1/2 pvä) Keskinäinen verkostoituminen sekä tuotteistamisen ABC ruoka- ja matkailuyritysten välillä. Tässä osiossa ovat mukana em. lisäksi jo kansainvälistymispolulla olevat yritykset.
- Co-creative workshop (1 pvä). Tuotteistaminen ja uusien tuoteaihioiden ideointi vrt. uudet kiertomatkat ja muut yhteistuotteet teemalla 'tuotteesta elämykseksi'. Kaikki mukana.

Workshopsarja voidaan toteuttaa peräkkäisinä päivinä ja toteutustapana läsnätilaisuudet Salossa maaliskuussa 2025. Tavoitteena on saada kymmenen päivitettyä ja/tai kokonaan uutta tuoteaihiota tai yritysten yhteisiä tuotekokonaisuuksia, joita voidaan esitellä kansainvälisille matkajärjestäjille hankkeen seuraavissa (kts. 3.2. & 3.3.) osioissa.

### **3.2. Opintomatka ja matkanjärjestäjätapaamiset kohdemarkkinoille saksankieliseen Eurooppaan (DACH & BENELUX)**

Opintomatkan tarkoituksena on tavata Salon matkailualueelle potentiaalisia jälleenmyyjiä ja keskustelujen avulla kartoittaa matkanjärjestäjäkumppanin kiinnostus, potentiaali ja sitoutuneisuus lähteä yhdessä kehittämään Salon matkamyyntiä osana matkanjärjestäjien Suomi-tuotantoa. Opintomatalle osallistuvat vain projektissa työskenteleviä henkilöitä. Opintomatalla esitellään yritysten uusia tuotteita ja palveluita, joita workshoppeissa on kehitetty (kts. kohta 3.1.). Matkan tavoitteena on lisäksi tehdä valintaa jatkotoimenpiteisiin ja hankkeen Site Visit ja Inspection -matkaa silmällä pitäen.

Kumppanin tehtävänä on vastata matkan järjestelyjen suunnittelusta, aikataulutuksesta ja toteutuksesta. Opintomatkan järjestelyihin odotetaan kuuluvan reittisuunnitelman laatiminen, realistisen aikataulun tekeminen, tapaamisten sopiminen Salon alueelle sopivien jälleenmyyjien kanssa ja niiden järjestäminen ja toteutus kohteessa/kohteissa sekä kuljetuspalveluiden järjestäminen ja toteutus paikan päällä kohteessa.

Matkan toteutus keväällä 2025 (touko-kesäkuu).

### **3.3. OPTIO: Site Visit & Inspection -matka kohdealueelle Saloon**

Kutsutaan potentiaalisimmat kv-kumppanit workshopiin, jossa testaan aiemmin hankkeen workshoppeissa kehitettyjä tuotteita ja tuotekokonaisuuksia. Workshopissa jatkokehitetään tuotteita edelleen paremmin matkanjärjestäjien tarpeita vastaaviksi. Matkan aikana matkanjärjestäjät tekevät ns. site visitin myös toimenpiteissä olevien yritysten luona. Tavoitteena syventää yritysten ja kansainvälisten matkanjärjestäjien kumppanuutta ja yhteistyötä.

Kumppani vastaa matkan järjestelyjen suunnittelusta, aikataulutuksesta, kutsuprosessista sekä palautteenkeräämisestä matkan jälkeen.

#### 4. Hankinnan arvo

Hankinnan budjetti (kohdat 3.1. & 3.2.) on 8 000–11 000 euroa (alv 0%).

Hankinnan option (kohta 3.3.) budjetti on 8 000–10 000 euro (alv 0%).

Tarjouksessa tulee ilmoittaa kokonaishinta kohdille 3.1. & 3.2. siten, että hinta pitää sisällään kaikki kulut. Tilaaja ei maksa erikseen matkustus-, majoitus- tai muita kuluja. Hankinnan optiohinta kohdalle 3.3. tulee ilmoittaa erikseen.

Tilaaja valitsee yhden palveluntarjoajan, jonka kanssa tekee sopimuksen. Osatarjouksia ei hyväksytä.

#### 5. Hankintamenettelyn kuvaus

Hankinnan arvo alittaa kansallisen kynnysarvon rajan eikä hankintamenettelyyn sovelleta hankintalakia. Tarjouspyyntö on avoin menettely ja se julkaistaan yrityssalo.fi -verkkopalvelussa 21.1.2025. Lisäksi tarjouspyyntö lähetetään vähintään kolmelle palveluntarjoajalle. Tilaaja voi keskeyttää hankintamenettelyn osittain tai kokonaan. Mikäli sopivia ratkaisun tarjoajia ei löydy tarjouskierroksella, pidätämme oikeuden jatkaa tarjouskilpailua.

#### 6. Tarjoajan valinta ja tarjousten vertailu

Tarjoajalla tulee olla y-tunnus ja se tulee olla rekisteröity asianmukaisella tavalla. Tarjoajan tulee olla täyttänyt lakisääteiset velvoitteensa lainsäädännön edellyttämällä tavalla.

Alihankinnat ovat sallittuja. Tällaisessa tilanteessa tarjouksen tekijä vastaa alihankkijana käyttämien palveluiden työstä kuten omastaan. Alihankkijoina käytettävät yritykset on ilmoitettava tarjouksessa.

##### 6.1. Tarjouksen ja sen liitteiden arviointi

Tarjousten valintaperuste on kokonaistaloudellinen edullisuus. Kokonaistaloudellisen edullisuuden vertailuperusteet ja painoarvot ovat seuraavat:

- A. Kokonaishinta (25 %)
- B. Tarjoajan resurssit: osaaminen, alan tuntemus, markkina-alueen ja Salon toimintaympäristön tuntemus, referenssit (50 %)
- C. Työsuunnitelma (25 %)

##### 6.2. Tarjouspyynnössä tarjoajalta edellytetyt tiedot ja dokumentit

Tarjoajalla tulee olla riittävä matkailutoimialan tuntemus ja ymmärrys kansainvälisen myyninedistämisen ja markkinoinnin edistämisestä matkailutoimialalla sekä näyttöä

matkailuyrityksille suunnattujen tuotteistustyöpajojen ja opintomatkojen menestyksekkästä toteuttamisesta.

Tarjoukseen tulee sisällyttää seuraavat tiedot:

#### Osaaminen, perustelut pätevydestä ja referensseistä

Toimittajan osaamisen todentamiseksi tarjoajan tulee toimittaa 3–5 referenssiä tarjouksen toimenpidesisältöihin liittyen. Referenssien tulee olla tehtynä viimeisen kolmen vuoden aikana.

#### Työsuunnitelma

Tarjoajan tulee sisällyttää tarjoukseen työsuunnitelma toteuttamisen osalta, joka sisältää myös toteutuksen aikatauluehdotuksen sekä vastuuhenkilön. Työsuunnitelma tulee sisällyttää tarjoukseen.

### **6.3. Tarjousasiakirjojen julkisuus**

Asiakirjojen julkisuus on julkisuuslain mukainen. Mikäli tarjoaja katsoo, että jokin osa tarjousta on liikesalaisuuden luonteinen ja sellaisenaan salassa pidettävä, tulee tästä erikseen mainita tarjouksessa. Tarjoajan tulee merkitä tarjouksessaan merkinnällä LUOTTAMUKSELLINEN sellaiset tiedot tai liitteet, jotka ovat liikesalaisuuksia. Vertailtava tieto, kuten hinta ei voi olla salainen.

### **6.4. Tarjouksen hylkäämisperusteet**

Tarjous voidaan hylätä, mikäli tarjouspyynnössä esitetyt vaatimukset eivät täyty, tarjous ei vastaa tarjouspyyntöä tai tarjous saapuu myöhästyneenä.

## **7. Tarjouksen jättäminen ja lisätietoja**

Tarjous pyydetään jättämään 31.1.2025 klo 10.00 mennessä sähköpostitse liitetiedostona osoitteeseen tiina.backman@yrityssalo.fi.

## **8. Hankinta-aikataulu ja hankintapäätökset**

Valittu toteuttaja ilmoitetaan sähköpostitse kaikille tarjouksen jättäneille ja hankintapäätös tehdään pikimmiten. Kohdista 3.1. & 3.2. tehdään yksi hankintapäätös, ja kohdasta 3.3. erillinen oma hankintapäätös. Toteutusaika tarjouspyynnön mukaisten toimenpiteiden toteutukselle on 1.3. – 30.9.2025. Toteutus käynnistetään välittömästi hankintapäätöksen jälkeen.

## **9. Tarjouksen hyväksyminen, sopimus- ja maksuehdot**

Tarjouksista hyväksytään hankkeen tarpeita parhaiten vastaava tarjous valintaperusteiden mukaisesti. Tarjoaja sitoutuu täyttämään Tilaajavastuulain mukaiset veloitteet. Tilaaaja voi ennen ratkaisun tekemistä tarvittaessa pyytää yhdeltä tai useammalta tarjoajalta lisäselvityksiä

tarjouksen yksityiskohdista. Tilaaja pidättää itselleen oikeuden olla hyväksymättä mitään annetuista tarjouksista. Hankinnan maksuehdoista sovitaan valitun toimittajan kanssa erikseen.

Tilaaja saa omistus- ja käyttöoikeuden kaikkeen toimeksiantoa varten valmistettuun materiaaliin maksettuaan niistä täyden suorituksen. Tilaaja vastaa sekä workshopsarjan kokoustilajärjestelyistä että mahdollisen Site Visit & Inspection -matkan järjestelyistä kohteessa, ja toteutuspaikkana on Salo.

## 10. Päiväys ja allekirjoitus

21.1.2025, Salo



Maija Pirvola  
Kehittämispäällikkö  
Yrityssalo Oy