



KV myynti kasvuun

Agenda

- Sumaman esittely
- Miten myydään KV-ammattilaisille
- Miten alueen ja kohteen ominaisuudet vaikuttavat myyntiin
- Tapahtumakohtaiset esittelyt
- Kysymykset



Suomen Matkailumarkkinointi Oy eli Sumama on edistänyt Suomen matkailuelinkeinoa vuodesta 2013.

Järjestämme myyntitapahtumia, joissa matkailualan ostajat ja myyjät kohtaavat – annamme yrityksille kasvot ja edistämme luottamusta.

Me hoidamme asiakkaat valmiiseen pöytään.

- Kotipaikka: Helsinki, toiminta valtakunnallista
- Asiakastyytyväisyys 2024: 4,5 / 5



Aleksí Pitkänen

Rooli: CEO

Tapahtumat:

VIP Travel North, Experience Finland, Meet Finland & RYMY

Vastuualueet myös:

Laskutus asiat
Yhteistyömahdollisuudet

Tuonut uutena:

Tutustumismatkat
Experience Finland
VIP Travel North



Sara Snäll

Rooli: Tapahtumatuottaja

Tapahtumat:

Uudet tapahtumat Keski-Euroopassa,
Wonders of Finland
(Belgia ja Alankomaat), Essence of Finland (Sveitsi)

Tausta: 5v Visit Finlandilla
vastaamassa tapahtumista DACH ja Benelux-maissa.

Kyselytuokio

- Kellä teistä on verkkosivut englanniksi?
- Kuinka moni tietää, mitkä ovat yrityksenne vahvuudet?
- Ketkä tietävät, mitä tiloissanne voi tehdä ja kokea?
- Kuinka moni on tuonut tämän esille viestinnässä?
- Kuinka moni tietää, mitä naapurin yrityksessä voi kokea?
- Kuinka moni tietää, kuinka kauan asiakkaan vierailu yrityksessänne kestää?
- Kuinka monella on tiedossa asiakkaiden odotukset ja keräättekö asiakaspalautetta?
- Kuinka moni teistä on toiminut kansainvälisten ostajien kanssa?
- Kuinka moni on sijoittanut 10 € ja saanut 100 € heti takaisin?

Miten houkutellaan Salon kohteet potentiaaliksi KV ostajille

1. Määritä nykytila ja tavoitteet (SWOT & SMART)
2. Tunne kapasiteettisi: Jos kapasiteetti on 10 henkilöä/vrk aktiviteetti, keskity pienryhmiin ja FIT-asiakkaisiin. Jos 100 hlö/vrk, voit tavoitella isompia ryhmiä
3. Valitse markkinat ja kohderyhmät – käytä Rudolfia ja Matkailijamittaria
4. Verkostoidu alueen sisällä – yhteistyö naapuriyritysten kanssa vahvistaa kokonaisuutta
5. Kirkasta kilpailuetu: Miksi juuri sinun yrityksesi sopii osaksi Suomen elämystä?
6. Tuotteista ja viesti elämyksellisesti
7. Hinnoittele huomioiden komissiot ja agenttien marginaalit
8. Tee realistinen markkinointisuunnitelma ja budjetti
9. Tärkeintä: vie suunnitelma käytäntöön!

Termit

Swot: Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats.

SMART: Specific, Measurable, Relevant and Time-Bound

Salon alueen profilointi KV-ostajille

Suomi on täynnä potentiaalia.

KV-ostajat voivat löytää sen teistä, jos kerrotte sen.

Segmentoidaan palvelut KV-ostajille:

Mitä palveluita teiltä ja alueelta löytyy?

Ydinyymmärrys omista palveluista joita tarjoatte?

Mikä on merkityksellistä asiakkailenne?

Minkälaisia vierailijoita teillä vierailee?

Kerro tarinasi - älä odota että joku muu kertoo sen puolestasi

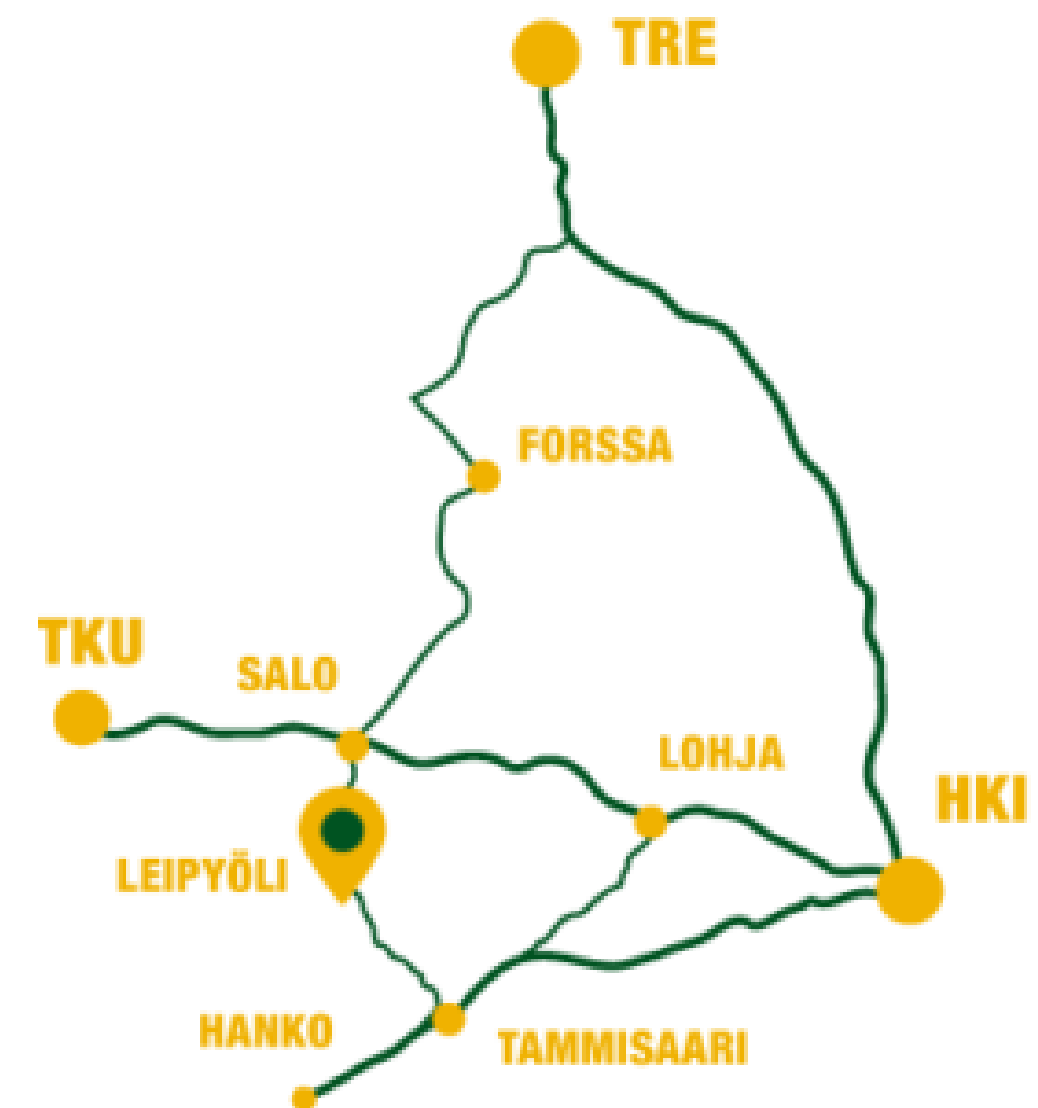
Kontaktoi KV-ostajat:

Mitä kohteesi ja Salo tarjoaa.

Miksi yrityksesi kohteeksi.

Miten paljon Salolla on potentiaalia.

Vedotaan vahvuuksiin.



Mistä löydetään KV-ostajat

Internet on luonut maailman suurimman markkinapaikan. Se ei kuitenkaan ole ainoa paikka.

Olemalla löydettävissä voit myös verkostoitua:

- Myyntitapahtumat
- FAM Trip -vierailut
- PR-tapahtumat
- Visit Salo -kanavat
- Online Travel Agencies (OTA:t)
- Omien verkkosivujen ja Google Mapsin kautta löydettävyys
- LinkedIn – suora verkostoituminen



Booking.com



Google Maps



Tapahtumat – Tehokkain kasvualusta yrityksellesi



Tapahtumat tarjoavat ainutlaatuisen mahdollisuuden

- Tehokas verkostoituminen
- Suora asiakaskontakti
- Partneruuksien vahvistaminen

Tapahtumissa yhdistyvät

- Elämyksellisyys
- Kohdennettu yleisö
- Välitön vaikuttaminen
- Uudet kohtaamiset

Tämä tekee face to face -tapaamisista tehokkaan tavan liiketoiminnan kasvulle.





Vaikuta siellä, missä sopimukset solmitaan

Tulevat tapahtumat

Mitä:	Milloin:	Missä:
Meet Finland – Culture	16.9.2025	1 Hotel Copenhagen, Tanska
Essence of Finland	23.9.2025	Lake side Zurich, Sveitsi
Wonders of Finland	7.10.2025	Atrium Meeting Centre, Amsterdam, Hollanti
Wonders of Finland	9.10.2025	Pullman Brussels Centre Midi, Belgium
RYMY Ryhmämyyntipäivät	27.10.2025	Break Sokos Hotel Tahko
VIP Travel North	4.2026	TBA.
Experience Finland	5.2026	TBA.

Experience Finland - Sea and Lakes 5.2026, Kiertomatkailun kehittäminen

Tapahtuman pääkohdat: Myynti

FAM-trip Ostajille: Tutustetaan 20-30 ostajaa
Salon alueen toimijoihin.

Workshop: Ennakkoon sovitut tapaamiset ja
vapaita tapaamisia

Osallistujat:

Ostajat: KV- Matkanjärjestäjät ja -toimistot, DMC:t,
incoming-toimijat.

Myyjät: DMO alueilla olevat matkailualan
palvelutuotteistajat sekä alueorganisaatioita.

Ohjelma ja hinnat sekä ilmoittautuminen 2026

Tulossa pian: www.sumama.fi/experience-finland



Kiitos!
Heräsikö sinulla kysyttävää?
Vastaan mielelläni.

