



Vesileppis

MASTER PLAN 2016-2021

Vesileppis masterplan 2016-2021

SISÄLLYS

Taustaa.....	3
Vesileppiksen matkailualue.....	4
Esimerkkejä uusista vetovoimatekijöistä.....	5
Visio.....	7
Vetovoiman ydin.....	7
Liiketoimintastrategian ydin.....	7
Erityisen positiiviset kilpailuetekijät.....	8
Asiakaskohderyhmien priorisointi.....	10
Tärkeimmät kehitystoimet.....	13
Kehitystoimet tiivistelmä.....	23
Tarkennetut erilliskuvaukset	
Jäämaailma.....	23
Tekonurmikenttä.....	24
Huippuleirit.....	25
Kokoussauna.....	26
Seikkailupuisto.....	27
Terapiapolku.....	28
Lääkäripalvelut.....	29
Maankäyttösuunnitelma.....	32

Tilaaaja: Vesileppis alueen terveys-, liikunta- ja hyvinvointimatkailun kehittämishanke

Sisältö: Hannu Komu, Onvisio Consulting

Layout: Mainostoimisto Pelismo

Julkaistu: 09/2016

TAUSTAA

Master plan työ tehtiin osana Vesileppis-alueen terveys-, liikunta- ja hyvinvointimatkailun kehittämishanketta ja sen toteutuksesta vastasi Onvisio Consulting/Hannu Komu. Maankäyttösuunnitelman laati Onvision alihankkijana Arktes Oy.

Työn eri vaiheissa oli mukana laaja joukko sidosryhmiä ja Vesileppiksen matkailualueen käytännön toimijoita. Eri vaiheissa haastateltiin henkilökohtaisesti yli 50 henkilöä, pidettiin infotilaisuus valtuustolle ja johtoryhmälle sekä Leppäkerttu Oy:n hallitukselle. Keskeisenä osallistavana työvaiheena oli kaksi työpajaa, joiden tuloksia käsiteltiin sähköpostikommentointina ja täydentäviä keskusteluja käytiin lisäksi usean tahon kanssa. Työpajoissa määriteltiin sitoutuneesti keskeiset strategiset linjaukset, jotka määrittävät Vesileppiksen alueen tulevan toiminnan suuntaviivat. Työpajat olivat avoimia kaikille toimijatahoille.

Kehitystoimenpiteitä käytiin lisäksi läpi yksilöidysti eri toimijatahojen ja kunnan kanssa. Työn keskeisiä tuloksia esiteltiin ohjausryhmälle 15.6. ja ne saivat pääosin hyväksynnän. Ohjausryhmä käsittelee raporttiluonnoksen 6.9. ja hyväksyi sen pienin muutoksin.

Master planin valmistelu- ja haastatteluvaiheessa kävi selväksi, että master planin toivotaan selkeyttävän Vesileppiksen matkailualueen yhteisen suunnan selkeiden linjausten ja valintojen avulla. Nämä linjaukset master planissa saatiin toteutumaan hyvin yhteisen työpajatyöskentelyn ja niiden tulosten jälkihionnan myötä. Työn aikana jalostui myös useita ideoita ja suunnitelmia, joiden avulla Vesileppiksen alueelle syntyy uutta merkittävää vetovoimaa.

Master planin tarkastelunäkökulma oli alueen ulkopuolelta tuleviin asiakkaisiin kohdistuva, mutta taustalla luonnollisesti huomioitiin myös paikallinen asiakaskunta. Kaikki nyt suunnitellut kehitystoimenpiteet tuovat lisäarvoa myös kunnan sisältä tuleville palveluiden käyttäjille.



VESILEPPIKSEN MATKAILUALUE

Vesileppiksen matkailualue käsittää Vokkolanmäellä sijaitsevan Sport&Spa Hotelli Vesileppiksen ja siihen kytkeytyvät liikuntatilat, lääkäriaseman ja hyvinvointiyrittäjät, Unnukan ostospaikan ja Mansikkaharjun leirintä ja mökkialueen. Tuotteistuksen kautta alueeseen kytkeytyy maastoja ja toimijoita kauempaakin esim. melonnan, kalastuksen, soudun, pyöräilyn ja eri maastoliikuntamuotojen kautta.

Alueelle työskentelee keskimäärin 85 henkilöä ja yksityisiä yrityksiä on 10 kpl. Useimmat yrittäjistä ovat yhden hengen pienyrityksiä.

Hotellissa on 133 huonetta, hotellialueella kaksi loma-asuntoa ja Mansikkaharjun alueella on kuusi suurempaa mökkiä ranta-maisemassa ja lisäksi pienempiä leirintämökkejä sekä 30 caravanpaikkaa ja telttapaikkoja. Vesileppiksen matkailualue tuottaa vuodessa n. 6000 majoitusvuorokautta ja sen arvioitu matkailutu-lovaikutus on 7 miljoonaa euroa.

Vesileppiksen maa-alueet omistaa kunta ja pääosin myös rakennukset ovat kunnan tai sen hallitseminen kiinteistöyhtiöiden omistuksessa.

Kaikki alueen liikuntatilat ovat myös kuntalaisten käytössä sillä yleisperiaatteella, että matkailullinen käyttö syrjäyttää paikallisen käytön.

ESIMERKKEJÄ VESILEPPIKSEN VETOVOIMAN UUDISTUMISESTA LYHYELLÄ AIKAVÄLILLÄ

Moderni tekonurmikenttä tuo nostetta jalkapalloturnauksiin

Nykyisen hiekkatekonurmikentän tilalle vaihdettava kumirouhe tekonurmikenttä parantaa ratkaisevasti suurempien jalkapalloturnausten ja leirien saamista alueelle. Se on miellyttävä alusta myös muuhun liikuntaan. Toisessa vaiheessa mahdollisuus kattaa halliksi seudullisena yhteistyönä. Tarkempi kuvaus s. 24.



Maailman suurin jäätäiteen sisätila Hiihtoareenaan

Käynnistetään kansainvälisen jäänveistokilpailun avulla. Huippujoukkueet 12 maasta. Liukumäki. Jäätäiteen lisäksi tuotetaan myös näyttävä jääbaari, esiintymislava, jääkappeli. Avoinna 15.2.-15.5.2017. Suomi 100 -tapahtuma, ainulaatuinen käyntikohde, sopii myös yritystilaisuuksiin. Tarkempi kuvaus s. 23.



Lähde: Aurora Ice Museum

Kokouspalveluihin lisää löylyä

Hotellin alapuolella olevien kahden mökin väliin rakentuu pieniä spa-ominaisuuksia sisältävä kokoussauna ja mökit muuntautuvat minimaalisen pienillä muutoksilla entistään tyylikkäämmiksi kokoustiloiksi. Kun ne eivät ole kokouskäytössä tuo sauna-alue paljuterasseineen loma-asumiseen luksuslisan. Näkösuojattu kokonaisuus omassa rauhassaan. Tarkempi kuvaus s. 26.



Lähde: helosaunas.com

Leirikilpailussa Suomen ykköseksi

Vesileppiksen leirikokemukset jalostetaan uudeksi tuotekokonaisuudeksi Huippuleirit nimellä. Tavoitteena on erityisesti täyttää Areenan kesäkautta ja varmistaa menestys lasten urheiluleirien kisassa. Jokaisella leirillä on oman alansa huippukummi: pelaaja, valmentaja tai muu lajin tunnettu henkilö. Tarkempi kuvaus s. 25.



Lähde: Elixir kuvaukset 2015

Seikkailupuisto Leppis ja Suomen pisin vaijeriliuku järvinäköalalla

Seikkailupuisto Leppiksen rakennustyöt ovat käynnistymässä ja tulossa Vesileppiksen liikunnalliseen ympäristöön hyvin sopiva aktiviteetti, joka sopii yhtä hyvin lapsille kuin varttuneemmillekin. Toisen vaiheen suunnitelmissa on Suomen pisin vaijeriliuku 350 m tai 450 m. Tarkempi kuvaus s. 27.



Suomen ensimmäinen terapiapolku (paljasjalkapolku) hyvinvointipalveluiden uutuudeksi

Paljasjalka/terapiapolut ovat Saksassa erittäin suosittuja. Polku on helppo tehdä ja perustuu puhtaasti luonnon materiaalien käyttöön paljaisiin jalkapohjiin vaikuttavina pintoina. Vaikutus on lääketieteellisesti tutkittu. Polku voidaan rakentaa n. 400 m pituisena hotellin välittömään läheisyyteen. Tarkempi kuvaus s. 28.



Lähde: seehotel-wiesler.de

VISIO 2021

Vesileppis on Pohjois-Savon johtava liikunnallisen hyvinvointimatkailun keskus ja tunnettu myös kansallisesti.

Vesileppis on valitulla markkina-alueella kohteiden valintajoukossa tyhy-, aktiiviset kokoukset- ja koulutuspäivät -segmenteissä. Näille kohderyhmille pystytään tuottamaan kysyntää vastaavia kilpailukyisiä palveluita vakiintuneella ja tasaisella laatutasolla. Vesileppiksen kesäpainotteinen ”Huippuleirit” on lasten urheiluleirien johtava brändi Suomessa.

Alueen nykyiset ja tulevat uudet toimijat tekevät yhteisen päämäärän saavuttamiseksi saumatonta yhteistyötä ja palveluiden ristiinmyyntiä ja ovat yhdessä kunnan kanssa sitoutuneita kehittämiseen ja hallittuun kasvuun.

Alueen yritykset toimivat kannattavasti ja alueella pystytään tekemään kehittämisinvestointeja, joilla varmistetaan kilpailukyky valituissa asiakassegmenteissä. Matkailutulo on kasvanut 15 miljoonan euron tasolle ja majoituksen käyttöasteet 50-60% tasolle, jolloin myös majoituksen lisäinvestoinnit tulevat mahdollisiksi. Positiivinen kehitys tuo alueelle uusia sijoittajia ja investointien myötä myös uusia työpaikkoja.

Vesileppis alueen liikunnallinen imago ja hyvä maine tukevat myös eri lajien valmennus- ja harjoittelukeskusten sijoittumista alueelle ja lisäävät kunnan kiinnostavuutta elämisen laatuun panostavana liikunnallisena asuinpaikkana ja yritysten sijoittautumispaikkana.

VESILEPPIKSEN ALUEEN VETOVOIMAN YDIN

Vetovoiman ytimenä on ympärivuotisten liikuntapalveluiden sekä niihin tukeutuvien majoitus- ja hyvinvointipalveluiden sekä muiden oheispalveluiden monipuolinen kokonaisuus tiiviillä alueella. Toimijoiden yhteistyö tuotteistuksessa, myynnissä ja markkinoinnissa sekä kunnan alueen kehittämistä tukeva strateginen linjaus ovat välttämättömiä asioita vetovoimaisuuden ylläpitämiseksi ja kehittämiseksi.

VESILEPPIKSEN ALUEEN LIIKETOIMINTASTRATEGIAN YDIN

Vesileppiksen matkailualue vahvistaa määrätietoisesti asemiaan monipuolisena liikunnallisen hyvinvointimatkailun kohteena ja tuottaa toimijoiden hyvällä yhteistyöllä valituille asiakaskohderyhmille kysyntää vastaavia elämispalveluita.

Palvelutuotannossa keskitytään sellaisiin tyhy-, yrityskokous-, urheilu-, leiri- ja tapahtuma-asiakaskohderyhmiin, jotka yöpyvät alueella. Lisäksi individuaalimatkoille suunnatun palveluvalikoiden kehittämisen ja tuotteistuksen myötä tehdään asiakassegmenttivalintoja viikonloppujen ja lomakausien täyttämiseksi. Kylpylä tukee kaikkien asiakassegmenttien palveluita, mutta kylpyläsegmentissä ei erikseen kilpailla varsinaisten kylpyläkohteiden kanssa. Kylpylän puitteita ja ominaisuuksia kehitetään tärkeimpien asiakaskohderyhmien palvelua tukevaksi.

Maantieteellisesti markkinoinnin pääpaino on yli 150 km etäisyydellä, jolloin tähdätään yöpyviin asiakkaisiin. Suunniteltu jäämaailma vaatii myös voimakasta lähialuemarkkinointia. Markkinoinnin kohdealueita tarkennetaan tuoteryhmäkohtaisesti ja asiakassegmenttien mukaan. Ulkomaan markkinoilla tehdään rajattuja toimenpiteitä ensisijaisesti saksankielisellä alueella osin yhteistyössä Kuopio-Tahko Markkinoinnin kanssa ja ylläpidetään Venäjä yhteyksiä myös laskusuhdanteen yli.

ERITYISEN POSITIIVISET KILPAILUETUTEKIJÄT

Tiivistettynä:

- » Optimaalinen maantieteellinen sijainti kun asiakkaat tulevat kokouksiin ja järjestötapahtumiin eri puolilta maata. Lisäksi sijainti kauniissa järvimaisemassa vesiaktiiviteettien äärellä.
- » Taajaman ostos- ja muut palvelut lyhyen kävelymatkan päässä.
- » Suomen oloissa ainutlaatuiset liikunta- ja urheilufasileetit sekä kylpylähotelli kompaktilla alueella käytännössä "saman katon alla".
- » Henkilökunnalla vahva liikunnan, urheilun, hyvinvointipalveluiden, lääketieteen ja matkailupalveluiden osaamis- ja kokemustausta.
- » Sporttinen kylpylähotelli Vesileppis yhdessä mökki- ja caravanmajoitusta tarjoavan Mansikkaharjun kanssa luovat hyvät majoituspuitteet lomailuun, urheilulleireille ja erilaisiin tapahtumiin.

Avattuna:

» Sijainti hyvien liikenneyhteyksien ja (Saimaa)vesistön äärellä

Vesileppis sijaitsee eri puolilta maata tulevien asiakkaiden kannalta optimaalisesti keskellä Suomea vilkkaan valtatie 5:n varrella. Myös lännestä Tampereen suunnalta E63-tietä tuleva liikenne kanavoituu Viitostielle Varkauden tai Suonenjoen kautta ja idästä Joensuun suunnalta Leppäviralle on nopea tieyhteys Karvion kautta. Yhteyksillä on erityisen suuri merkitys esim. koulutus ja järjestötapahtumien yhteydessä, jolloin osallistujat tulevat eripuolilta maata.

Neljä kaupunkia Kuopio, Varkaus, Pieksämäki ja Suonenjoki sijaitsevat 20-40 min automatkan päässä ja näiden yhteinen asukasmäärä 160.000, on Vesileppikselle merkittävä lähiasiakaspotentiaali. Alle 150 km säteellä on kaikkiaan yli 500.000 ihmisen väestöpohja. Lisäksi Kuopion vilkkaat lentoyhteydet ja Pieksämäen junayhteydet ovat lyhyisiin jatkokuljetuksiin yhdistettyinä tärkeitä saavutettavuusetuja. Tiheät Onnibus-vuorot tuovat lisäarvoa erityisesti nuoren asiakaskohderyhmän saavutettavuuteen.

Vesileppiksen sijainti Saimaan vesistöön kuuluvan Unnukan rannalla mahdollistaa vene- ja laivaliikenteen Kuopion suunnasta ja etelästä mereltä saakka. Vesistö tarjoaa hyvät olosuhteet myös erilaisille ohjelmopalveluille.

» Sijainti taajaman palveluiden äärellä

Vesileppiksen matkailualueen omaa palveluvalikoimaa täydentävät välittömässä läheisyydessä olevat Leppävirran taajaman palvelut. Lähin suuri ruokakauppa on 5 min kävelymatkan päässä majoituspaikoista ja kaikki viehättävän keskustaajaman palvelut 10-15 min kävelymatkan päässä. Vesileppiksen alueen sisällä on urheiluvälinekauppa ja Unnukka.

» **Liikunta- ja urheilufasilitteetit tukipalveluineen huippuluokkaa ja saman katon alla**

Vesileppiksen liikunta- ja urheilualue on Suomen oloissa ainutlaatuinen liikuntatilojen kompakti keskittymä yhdistettynä monipuolisiin matkailu- ja hyvinvointipalveluihin. Hotellin aulasta on sisäkautta pääsy jäähalliin, uuteen Vesileppis monitoimiareenaan ja keilahalliin. Hissillä voi laskeutua hotellin alla olevaan ainutlaatuiseen ympäri vuoden käytössä olevaan elämys-hiihtoluolaan.

Myös kaikki ulkoliikuntakentät ja aktiviteettialueet ovat välittömässä hotellin läheisyydessä. Alueella on hyvä urheilustadion, jossa on hyvätasoinen luonnonnurmi jalkapallokenttä, juoksuradat, heitto- ja hyppypaikat. Lisäksi alueella on hiekkatekonurmikenttä pesäpalloon ja moniin muihin lajeihin, tenniskenttä, beach volley -kenttäalue ja frisbeegolfrata. Suunnitelmassa oleva hiekkatekonurmen korvaaminen modernilla kumirouhetekonurmella täydentää liikuntapaikkaolosuhteita erityisesti jalkapalloiluun liittyen. Talvella käytössä on suuri luistealue, jääkiekkokaukalo ja suora yhteys Leppävirran latuverkostoon.

Majoitus- ja ravintolapalvelut, kylpylä, fysioterapia ja muut hyvinvointipalvelut sekä oma lääkäriasema ovat saman katon alla.

» **Henkilökunnan laaja osaamispääoma auttaa ymmärtämään asiakasta**

Vesileppiksen alueen henkilökunnan erikoisosaaminen ja kokemustausta kattaa laajasti liikunnan, eri urheilulajien, hyvinvoinnin, lääketieteen ja monipuolisen matkailutoiminnan osa-alueet.

Vesileppiksen eri toiminnoissa on mukana suuri joukko henkilöitä, joilla on eri lajien huippu-urheilutaustaa, hyvinvoinnin eri osa-alueiden hallintaa, lääketieteellistä osaamista ja kokemusta näiden yhdistämisestä virkistäväksi matkailukokemukseksi kunkin asiakaskohderyhmän tarpeiden mukaisesti. Liikunnan ja urheilun puolella lisäresursseja ja osaamista tarjoavat Vesileppiksen kanssa aktiivisessa yhteistyössä toimivat vireät urheiluseurat.

» **Sporttinen Kylpylähotelli ja monipuolinen majoitustarjonta luovat puitteet hyvään lomailukokemukseen järvimaisemassa**

Sport&Spa Hotel Vesileppis on alueen viihtyisä keskipiste, josta on helppo siirtyä eri liikunta- ja hyvinvointitiloihin, nauttia monipuolinen aamiainen ja ravitseva buffetlounas liikunnan lomassa. Saunat ja kylpylä ovat rentouttava kokemus ennen illanviettoa tai Vesileppis Areenan konserttia. Lyhyen kävelymatkan päässä hotellista oleva Mansikkaharjun lomakeskus tarjoaa järven rannalla ympärivuoden majoitusta mökeissä ja caravanalueella ja toimii vesiaktiviteettivälleineiden vuokrauspisteinä. Alueen kaikissa majoitusvaihtoehdoissa kaunis järvimaisema ja vesiaktiviteetit ovat välittömässä läheisyydessä.

ASIAKASKOHDERYHMÄT, KAPASITEETTI JA -PALVELUINVESTOINTIEN PRIORITEETTIRYHMÄT

Prioriteettiryhmät määrittelevät mille asiakaskohderyhmille tuotettaviin palveluihin esisijaisesti panostetaan kehittämistoimissa ja investoinneissa. Samalla ne määrittävän myynnin ja markkinoinnin kohdentamista.

Kolme prioriteettiryhmää on luonteva malli ja niihin jokaiseen sijoitetut asiakasryhmät ovat tavoittelemisen arvoisia, mutta järjestys määrittelee mihin tämän hetken näkyvien valossa tulevien vuosien kehitysresursseja esisijaisesti suunnataan. Prioriteettiryhmien sisällä tärkeysjärjestys voi muuttua ajan kanssa.

Prioriteetti 1

- » **Eri lajien urheiluryhmät: urheiluseurat, lajiliitot piiri/alue ja pienemmät lajiliitot valtakunnan tasolla**
 - » ympäri vuoden viikonloput ja kesä
 - » leirit, kilpailut, valmennusviikonloput, turnaukset
 - » jääurheilu(jääkiekko, taitoluistelu, curling) tärkein ympärivuotisena
 - » muut lajit: lentopallo, jalkapallo, futsal, salibandy, pyöräily (pyöräilyunionin valmennuskeskus), joukkuevoimistelu, ampumahiihto, maastohiihto
 - markkina-alueet: kotimaassa painotus yöpymismatkan päähän, jääurheilussa ja jalkapallossa ulkomaan markkinoilta Venäjä ja Keski-Eurooppa
 - myynti/markkinointi: tarkkaan kohdennettua suoramyntiä valituille kohderyhmille. Huomattava painoarvo paikanpäällä Vesileppiksessa tapahtuvilla olosuhde-esittelyillä.
- » **Yritysryhmät, yhdistykset, järjestöt**
 - » arkipäivät syys-toukokuu
 - » työhyvinvointi(tyhy), aktiiviset kokoukset ja asiantuntijaseminaarit, muutosvalmennukset
 - » hiihtoareenan uusi Jäämaailma tärkeä vetovoimatekijä oheisohjelmalla
 - markkina-alueet: tyhy/kokoukset alle 200 km säteellä, mutta yöpymismatkan päässä, muutosvalmennukset tapahtuman luonteesta riippuen myös laajempi alue. Tavoitellaan myös järjestöjä, jotka järjestävät säännöllisesti yli 100 hengen tapahtumia joko valtakunnallisina tai alueellisina(valtakunnallisia tavoitellaan alueellisten yhteyksien avulla)
 - myynti/markkinointi: tarkkaan kohdennettua suoramyntiä valikoiduille kohderyhmille valikoiduilla markkina-alueilla. Avainhenkilöiden tutustumiskäynnit tärkeitä(osin näille omatoimisia/lahjakortti, osin ohjattuja). Laadukkaaseen esittelymateriaaleihin ja malliohjelmiin(tyhy) panostettava.
- » **Tapahtumat**
 - » Areenan järjestämät(koko vuosi, painotus talvi), myös viihdetapahtumat tärkeitä sekä Areenan täyttöasteen että majoitusmarkkinoinnin kannalta
 - » Jäämaailmaan mahdollisesti kytkettävät tapahtumat otettava erilliseen suunnitteluun
 - » muiden toimijoiden järjestämät:
 - » alueen seurojen, yhdistysten järjestämät(kesä, talvi)
 - » alueellisten, valtakunnallisten tahojen järjestämät(painotus kesä, viikonloput koko vuosi), voivat olla yhdellä paikkakunnalla kertaluonteisia tai myös säännöllisiä(esim. kokoontumisajot, eläinnäyttelyt)
 - markkina-alueet: Areenan viihdetapahtumat lähimarkkinat ja hotellin markkinoinnin

kautta myös laajemmin. Muut tapahtuman luonteesta ja järjestäjästä riippuen, mutta perusnäkyvyys aina Vesileppiksen nettisivuilla.

→ myynti/markkinointi: osin mediamainontaa viihdetapahtumien osalta, Areenan viihdetapahtumat myös osa tyhy/kokousmarkkinointia.

» **Kesällä urheiluleirit, lapset 7-13 v, vanhemmat mukana**

- » brändätty Huippuleirit -kokonaisuus kehitettäväksi kumppaneiden kanssa(kts.erillinen kuvaus)
- » lajivalikoimaan vaikuttaa järjestäjäkumppanuuksien löytyminen
- markkina-alueet: voidaan markkinoida huomattavalla osin valtakunnallisesti Huippuleirit -kokonaisuutta(brändiä) ja leirikohtaisesti tarkennettuna.
- myynti/markkinointi: brändimarkkinointi Huippuleirit tunnettavuuden rakentamiseksi, markkinointi yhdessä kumppaneiden kanssa, kohdentaminen leirien mukaan. Oleellisen tärkeää, että markkinoilla ollaan mahdollisimman aikaisin. Jatkossa voidaan harkita, että Huippuleirit -kokonaisuuteen liitetään myös varttuneempien leirejä.

Prioriteetti 2

» **Liikunnalliset perhelomailijat, lapset 7-13 v**

- » kesäloma- ja syyslomakausi, viikonloput loppukevät ja myöhäinen syys(jolloin talviaktiviteetteja ei vielä tarjolla yleisesti)
- » tarjontakaaviossa varmistettava ainakin näiden toimivuus: seikkailupuisto, pyöräily/maastopyöräily, sisäpelivuorot, keilailu, tennis, kiintorastisuunnistus, melonta, osallistuminen kurseille, kylpylä tukee kiinnostavuutta
- markkina-alueet: pääkaupunkiseudulle saakka, Tampere, Jyväskylän seutu, Itä-Suomi, Pohjanmaa
- myynti/markkinointi: alueellista mediamainontaa

» **Liikunnalliset työmatkailijat**

- » arkipäivät, koko vuosi, hiihtoareenan avulla paras houkute syys-marraskuu
- » tulevat illansuussa usein ja talvikaudella usein pimeään aikaan ja lähtevät aamulla
- » tarjotaan ainakin hiihtoareena, hiihto valaistuilla laduilla, kuntosali, kylpylä, hieronta tai muu rentoutushoito mikäli se ajallisesti on mahdollista.
- markkina-alue: eteläinen Suomi, 5-tielle suuntautuvat
- myynti/markkinointi: tehostettu kanta-asiakasmarkkinointi, valikoidut työmatkustajien mediat

» **Kaksin matkustavat liikunnalliset seniorit**

- » arkipäivät erilaisina pakettivariaatioina, painotus elo-kesäkuu
- » hyödynnetään yleisiä liikuntaryhmiä
- » tarjotaan hyvinvointipalveluiden skaalaa
- » tarjotaan myös mahdollisuutta lääkäripalveluihin
- markkina-alueet: alle 200 km, liikkuvat omalla autolla
- myynti/markkinointi: ET-lehti, valikoidut hyvinvointijulkaisut, valikoidut naistenlehdet

» **Tuetut lomat+ osaan yhdistettynä terveystaikka**

- » arkipäivät, ei sydänkesä
- » tiukasti kilpailutetut tuetut lomat hoidettava hyvällä rutiinilla, kate alhainen
- » terveystaikka kytkeä tuettujen lomien erityisesti lääkäripalveluiden osalta tarkemmin
- Markkina-alueet/myynti/markkinointi: kilpailutuksen kautta, oleellista vakuuttaa tutustumiskäyntien avulla kilpailuttajatahon vastuuhenkilöt Vesileppiksen toimivuudesta.

- » **Aktiiviset nuoret ulkomaiset kiertomatkailijat**
 - » painotus elokuulle
 - » harrasteena kuntoilu, pyöräily, melonta
 - » osin ohjattuna, mutta pääosin omatoimisena
 - » tehtävä markkinointipaketointia, jossa selkeitä vaihtoehtoja
 - » sisäkuntoilumuodot, ulkoalueen pelitilat
 - » kaksi kanoottireittiä(kartta)
 - » pyöräilyyn kohdeteema(esim. Valamo), maastopyöräilyä Paajalanmäellä
 - » varusteet, ohjatut osat Raikas/Karo Gustafssonin toteuttamana
 - » SUP-laudat
 - » Seikkailupuisto

Prioriteetti 3

- » **Venäläiset lomamatkailijat**
 - » ympäri vuoden, venäläisten erityiset juhlapyhät, pidennetyt viikonloput
 - » tarjotaan spa, kalastus kesällä ja talvella, luistelu, hiihto, Seikkailupuisto ja Jäämaailma uutuuksina. Jäämaailmaan tuotetaan aikanaan Joulun/Uusivuosi teema,
 - » pidetään perusmarkkinointiaktiivisuus yli heikon markkinatilanteen
 - markkina-alueet: Pietari, Moskova
 - myynti/markkinointi: suorat myyntiyhteydet, valikoidusti messut markkinatilanteen kehittymisen mukaan
- » **Kotimaiset eläkeläisbussiryhmät**
 - » arkipäivät, Jäämaailma tuo painotusta talvikauteen
 - » tarjotaan ryhmän rakenteen mukaan spa, vesijumppa, ohjattu ulkoliikunta kesällä, tanssit/karaoke, kaikille käynti Jäämaailmassa
 - markkina-alueet: 150-200 km säteellä, yöpymismatkan päässä
 - myynti/markkinointi: suorat yhteydet paikallisyhdistyksiin, Suoma ryhmämyyntikierue mikäli paikkakunnat sopivalla etäisyydellä.
- » **Saksalaiset bussiryhmät(kiertomatkat)**
 - » kesäkausi, rajoitetusti alhaisen hintatason kautta
 - » sopii majoituskohteeksi esim. Valamoon suuntautuvilla matkoilla, Kuusamon suuntaan meneville myös
 - » pienempien matkanjärjestäjien kanssa voidaan järjestää enemmän ohjelmointia
 - » tarjotaan spa, sauvakävelyretki, laavuilta(jos kaksi yötä), kirkkovenesoutu(vähintään 2 venettä) huomioidaan mahdollinen matkateema
 - markkina-alue: pohjoinen Saksa, keskikokoiset bussimatkanjärjestäjät, teemamatkojen järjestäjät
 - myynti/markkinointi: valikoidut myyntitilaisuudet, RDA workshop(bussimatkanjärjestäjät), suorat matkanjärjestäjäkontaktit teematkanjärjestäjiin
- » **Paikalliset ja lähikuntien asukkaat, kesäasukkaat**
 - » Leppävuiran asukkaat ovat tärkeitä Vesileppiksen alueen "myyjiä" ja jatkuvaluonteisia asiakkaita. On erittäin tärkeää, että Vesileppiksen imago on paikallisesti hyvä ja sitä voidaan kehittää ja syventää esim. vuosittain järjestettävällä teemapäivällä, johon liittyy ohjelmointia, maksuttomia tai puoleen hintaan tarjottavia palveluita, edullista ruokaa, Unnukan myymälöiden erikoistarjousia
 - » Lähikuntien asukkaiden tietoisuus Vesileppiksen palveluista on monien arvioiden mukaan vähäinen tai perustuu vanhoihin, usein negatiivisiin mielikuviin. Ympäristön

asukkaille ja kesäasukkaille markkinoitava avointen ovien päivä/ilta, jolloin on mahdollisuus tutustua palveluvalikoimaan ja jäädä illanviettoon tai Areenan konserttiin on yksi keino lisätä oikeanlaista tunnettavuutta lähialueella.

- » Markkinointi lähialueen paikallismedioiden kautta.

TÄRKEIMMÄT KEHITYSTOIMET JA -INVESTOINNIT 2016 →

Tässä kuvatut kehitystoimet sisältävät myös tuotteistukseen liittyviä suuntaviivoja joiden yksityiskohtainen hionta on tehtävä erikseen toimijoiden yhteistyönä. Rakenteellisissa investoinneissa käsitellään etupäässä lyhyemmän aikavälin kehitysinvestointeja, suuremmat rakennuksiin liittyvät investointitarpeet tunnistetaan ja maankäyttövarauksia tehdään tulevaisuuden kasvumahdollisuuksien esille tuomiseksi. Tiivistelmä taulukkomuodossa s. 22.

1. Maankäyttövaraukset

Maankäyttövaraukset on kuvattu erillisellä karttapohjalla ja kehityssuunnitelman eri osissa. Tämän hetken tarpeisiin maa-alueita on riittävästi, mutta 10-15 vuoden tarkastelujaksolla niitä on asutuksen ympäröivällä alueella niukasti. Uusien maa-alueiden hankinta kunnan omistukseen on perusteltavissa myös mahdollisten uusien investoijien saamiseksi alueelle. Nämä hakeutuvat yleensä kohteisiin, joissa myös jatkoinvestoinneille nähdään olevan riittävät valmiudet.

2. Majoitus

Majoitustoiminnan yleisenä linjauksena voidaan pitää periaatetta, että hotellin alueella keskitytään nykyisen huonekapasiteetin hyvään ylläpitoon ja lisärakentaminen on huoneistohotellityyppistä. Tällä hetkellä lisärakentamiseen on tilaa kylpylän alapuolisella alueella.

Välitöntä tarvetta majoituskapasiteetin kasvattamiseen ei hotellipuolella ole, mutta majoituskapasiteetin kasvattaminen täytyy kuitenkin olla pitemmän aikavälin tavoitteena. Kunnan tulee neuvotella viereisten kiinteistöjen maanhankinnasta niin, että master planissa kuvatun lisäksi lisääntymisen mahdollisuus on nähtävissä 10-15 vuoden päähän. Tämä on välttämätöntä, mikäli alueelle halutaan yksityisiä kiinteistöinvestoijia.

Hotellin alueelle ei kannata rakentaa loma-asuntoja mökkiratkaisuin ja nykyisten kahden mökin käyttötarkoitus on kannattavaa muuttaa kokousmatkailua palvelevaksi. Mökkirakentaminen voidaan keskittää Mansikkaharjun alueelle sinne laaditun suunnitelman mukaisesti. Mansikkaharjun alueella mökkien lisärakentamiseen on kysyntään perustuvaa tarvetta. Majoitustoimintaan liittyy seuraavia kehittämistoimia ja maankäyttövarauksia:

- » hotellin vanhan majoituspuolen peruskorjaus: rakenne, huoneet, käytävät, hyvinvointitilat, ulkoasu. Kokonaisuutena kiinteistön energian säästöön tähtäävät ratkaisut. Rakennuksen saneerauksesta on laadittava suunnitelma, josta selviää karkea kustannusarvio, vaiheistusmahdollisuudet ja aikataulu, kiinteistöyhtiön ja operaattorin roolit toteutuksessa.
- » maankäyttövaraus rivitalotyyppiselle 2 krs. huoneistohotellille(1200m²) kylpylän ja vanhan hotelliosan alapuolelle
- » Mansikkaharjun mökkialueen laajennus(käynnissä), 6 mökkiä

3. Ravintolat

- » hotellin ravintolan ilmeen uudistaminen, kalusteet, värit, WC tilat, mahdolliset uudet tilajärjestelyt. Voidaan toteuttaa useassa osassa, mutta kokonaissuunnitelman mukaan ja osin kytkeytynä myös kokoustilojen uudistamiseen.
- » Unnukan ravintolatoiminnan profiilin uudistaminen(yrittäjän kannattavuusharkinnan pohjalta)

4. Kylpylä

- » uudistamissuunnitelman laatiminen
- » tekniset -ja allasrakenteelliset uudistukset, energiaratkaisut
- » valittuja asiakaskohderyhmiä tukevat ratkaisut (erityisesti, urheilu, liikunta)
 - » hyvä kylmäallas(uudistamisen yhteydessä)
 - » treenaukseen sopiva vastavirta(uudistamisen yhteydessä)
 - » allaspyörät treenaukseen ja kuntoiluun(testiversiot lyhyellä aikavälillä)

5. Hyvinvointipalvelut/lääkäripalvelut

Vesileppiksen hyvinvointipalvelut ovat sisällöltään ja tekijöiden osaamistaustaltaan erittäin kilpailukykyisiä, mutta niiden asema, profiili, fyysiset tilat, yhdenmukainen ulkoasu vaativat kehittämistoimenpiteitä. Vesileppikselle on luontaista profiloitua ”liikunnallisiin hyvinvointilomiin”, koska yleinen hyvinvointiloma on tarjontakäsittelenä voimakkaasti kilpailtu. Profiilin selkeyttämisen lisäksi on tehtävä ainakin seuraavia kehittämistoimenpiteitä:

- » palvelukokonaisuus on brändättävä erottuvaksi sen ominaispiirteiden mukaan ja saatava palvelut/osaamisalueet näkyviin markkinoinnissa kohderyhmien mukaan. Vesileppiksen hyvinvointitiimin pitää erottua tavallisesta spahotellista selkeästi, koska se on keskimääräistä laajempi ja monipuolisempi ja sisältää myös lääkäripalvelut.
- » hyvinvointipalveluille pitää ajan kanssa saada yhtenäinen tila ja yhteinen odotustila
- » tekijöillä pitää olla yhtenäiset asut, joiden avulla hyvinvointitiimin näkyminen Vesileppiksen ympäristössä paranee ja luo positiivista mielikuvaa
- » palveluille pitää olla yhteinen varausjärjestelmä
- » lääkäripalveluilla on hieman omat piirteensä, mutta ne ovat osa hyvinvointikonseptia ja tuovat siihen lisän, jota kilpailijoilla ei ole. Lisäksi lääkäripalveluita olisi pystyttävä hyödyntämään myös urheilijoille suunnatussa palvelukokonaisuudessa ja kehitettävä tältä osin eri lajien erityispiirteiden tuntemista. Lääkäripalveluista erilliskuvaus s.29.

Lyhyellä aikavälillä hyvinvointipalveluiden kehittämiseksi voidaan nopeasti toteuttaa ainakin yhtenäisten asujen hankinta ja palvelukokonaisuuden brändäys nettisivujen kautta.

Hyvinvointipalveluissa tarvitaan myös pitkäjänteisiä kumppanuuksia ja esim. nykyinen yhteistyö Palkansaajien hyvinvointi ja terveys PHT ry:n kanssa on tärkeää Vesileppiksen hyvinvointipalveluiden kehityksen ja valtakunnallisen ulottuvuuden kannalta.

6. Kokousfasilitetit/oheishjelmat

- » hotellin kokoustilojen facelift on kokonaisuutena kiireellinen, osin ravintola-alueen uudistamiseen kiinnittyvä. Kun hotellin kokoustilat on uudistetu, voidaan Areenan kokoustilaa hyödyntää esim. wattbike/aerobisena tilana.

- » saunakokoustila kokouspuolen huipputuotteeksi: hotellin alapuolella olevien mökkien väliin laadukas pieniä spa piirteitä omaava kokoussauna, terassi paljuineen ja toisessa vaiheessa alapuolelle rinteeseen palamaton savusauna. Kokoustoiminnan ulkopuolella saunaspa tuo luksusta lisän mökkien vuokrakäyttöön. Tällä investoinnilla saadaan nopeasti laadukas tuote kokousmarkkinointiin ja lisäarvoa myös mökkien vuokrakäyttöön(erilliskuvaus s. 26).
- » elokuun loppupuolella 2016 avattu VIP sauna-alue porealtaineen palvelee kylpylän kupeessa uutena seurueiden viihdepaikkana ja siitä on suora yhteys myös kylpylään. Konsepti on hankittu vuokraperiaatteella ja käyttökokemusten mukaan voidaan päättää sen jatkosta.
- » Areenalla on nykyisellään hyvä oheisohjelmavalikoima ja siihen liittyviä toimintavälineitä. Tätä voidaan kehittää edelleen pienin investoinnein. Yhtenä uutena ohjelmana "Omituiset Olympialaiset" varioituna vuodenaikojen mukaan mahdollisesti yhteistyössä Leppävirran Urheilijat ry:n kanssa.
- » Terapiapolku kesäkauden uutuudeksi hyvinvointi toimintona(erillinen kuvaus s.28)
- » Hiihtoareenaan rakennettava Jäämaailma tuo kokonaan uuden vetovoimatekijän myös yritysryhmille ja mahdollistaa esimerkiksi tuotejulkistuksille, muotinäytöksille ja sponsori tapahtumille erilaisen ympäristön, jota ei muualla ole tarjolla.
- » Seikkailupuisto Leppis ja tarjoaa liikunnallista ja viihteellistä ohjelmaa myös kokousryhmille ja sitä voidaan hyödyntää lähes koko vuosi. Mikäli kakkosvaiheen Suomen pisin vaijeriliuku saadaan toteutettua, niin siitä tulee todella kiinnostava lisäattraktio ohjelmalveluihin. Erilliskuvaus s. 27.
- » Pieni snowtubingrinne voidaan helposti toteuttaa Vokkolanpuistoon laskeutuvana talviseksi kisailupaikaksi ilman kiinteistä rakenteita.

7. Areena

Areena on vielä kehityskaarensa alkumetreillä, mutta päässyt eri osa-alueilla kohtuullisen hyvin liikkeelle. Se tarjoaa hyvän foorumin alueen sisätapahtumien kehittämiseen ja monimuotoiseen leiri- ja turnaustoimintaan. Erityisen tärkeää on että Vesileppiksen alueella on hyvä tila myös suuriin kokoustapahtumiin, joiden tavoitteluun on panostettava entistä enemmän. Muilta toiminnoiltaan hiljaiselle kesäkaudelle voidaan saada käyttöstä monimuotoisella leiritoiminnalla ja siihen kytkeytyvillä oheistapahtumilla.

- » asiakashankinnassa pyritään siirtämään painopistettä entistä enemmän yöpyviin asiakasryhmiin
- » täyttöstä kohotetaan edelleen lähimarkkinoilta myös viihdetilaisuuksilla, jotka tukevat myös hotellin majoitusmarkkinointia.
- » helppoja/hauskoja sisätoimintoja talvelle kokous- ja Tyhy-ryhmille, valikoima hyvä jo nykyisellään ja sitä voidaan pienin sijoituksin kehittää edelleen.
- » kesällä Huippuleirit tuotteen sisäsuorituspaikat(erilliskuvaus s.25)
- » talvikaudelle viikonlopputurnauksia ja tunnettavuutta lisääviä huippu-urheilutapahtumia

8. Jäähalli

Jäähalli on turnausten ja leirien osalta Vesileppiksen alueen merkittävin liikuntatila. Syyskuun ja toukokuun lopun välisenä aikana siellä järjestetään viikonloppuisin n. 20 jääkiekkoturnausta ja kesäaikaan 1-2 viikon mittaisia jääkiekko ja taitoluisteluleirejä. Myös curling kuuluu jäähallin turnausvalikoimaan. Pääosa asiakaskunnasta tulee Suomesta, mutta kesän jääkiekkoleireillä on ollut huomattava määrä myös venäläisiä asiakkaita. Yhteistyökumppaneina leiri- ja turnaustoiminnassa on mm. Leki 75 -jääurheiluseura, Letal -taitoluisteluseura ja Kalpa. Jäähallin asiakasryhmillä on

huomattava merkitys myös majoitustoiminnalle.

- » aikanaan elinkaarisaneeraus, ei aktuelleja saneeraustarpeita
- » peruutusten riskien minimointi erityisesti pitkien leirien osalta, Venäjä kaupassa nyt suurta peruutusherkkyyttä

9. Hiihtoareena

Hiihtoareena on mittakaavaltaan ainulaatuinen maanalainen kylmätila maailman mittakaavassakin. Sen pääasiallisena käyttäjinä ovat hiihtäjät ja ampumahiihtäjät ja satunnaisesti siellä on muita tapahtumia. Tavoitteena on saada tila tuottavammaksi samalla kuitenkin sen hiihto-ominaisuus säilyttäen.

Hiihtoareenan uutuutena ja Leppävirran ainutlaatuisena vetovoimatekijänä on kansainvälisen kilpailun kautta käynnistettävä Jäämaailma aluksi helmi-toukokuun väliseksi ajaksi. Jatkossa voidaan avata jo joulukuussa, kun seuraavan kauden jäät varastoidaan luolassa. Kyseessä on maailman suurin pysyvä jäätäiteen sisätila, johon liittyy myös tilat erilaisiin tuotejulkistuksiin, PR-tapahtumiin, häihin, viihteellisiin illanviettoihin. Hiihtotoiminta jatkuu normaalisti. Jäämaailman erilliskuvaus s. 24.

10. Unnukka

Unnukalla on pysähtymis- ja ostospaikkana pitkät perinteet jo Kerman Saven kaudelta ja nimi on laajasti tunnettu. Nykyisin valtakunnallisesti tunnettuja merkkejä edustaa littala Outlet ja sitä täydentää hyvin vaatebrändit Aku ja Aada sekä saman omistajaperheen Pikku Aku ja Aada. Lisäksi Unnukassa on ravintolatoimintaa ja ravintoloitsija hoitaa myös vierasvenesataman palveluita.

Unnukan kävijämäärät ovat olleet hienoisessa laskussa, osin johtuen siitä, että näkyvyys päätieltä heikentyi aikoinaan uusitun liittymä- ja tierakenteen myötä. Unnukka on kuitenkin tärkeä alueen palvelupiste, joka sekä pysäyttää liikennevirtaa että mahdollistaa sijaintinsa puolesta helpon ohjauksen Vokkolanmäen ja Mansikkaharjun palveluiden piiriin. Hyvin organisoituna Unnukan vilkas ulkoalue tarjoaa mahdollisuuden antaa herätteitä Vesileppiksen alueen palveluista saada osa jäämään alueelle pitemmäksi aikaa. Unnukan kehittämiseksi olisi toteutettava seuraavia kehittämistoimia:

- » Unnukan havaitsemista viitostieltä käsin parannetaan näkyvällä tienvarsiherätteellä sekä liittymän etelä- että pohjoispuolella. Näkyvyyttä on parannettava myös puuston raivauksella.
- » alueen maamerkinä toimivalla pylonilla on pitkät perinteet ja se kannattaa säilyttää hieman rakennetta muokaten. Pylonin keskiosan läpi voidaan nostaa korotusosa, jolla on erottuva nykyisen pylonin ulkoasuun sopiva muoto ja mahdollisesti valaistus. Viitostiellä liikkuu yli 2 miljoonan ajoneuvoa vuodessa ja jos tehostettu heräte pysäyttää vaikka 0,5 % tästä joukosta, niin kävijämäärä kasvu on n. 10.000 pysähtyvää ajoneuvoa ja vähintään 20.000 asiakasta. Unnukan paras ja edullisin media on tienvarsi.
- » kaikki Unnukan valomainokset pitäisi saada siistiin muotoon rakennuksen katon tuntumaan ja mahdollisesti korottaa niitä kattolinjan yläpuolelle. Unnukka on yhteinen näkyvin nimi ja palvelubrändit tukevat sitä. Toimenpiteet sekä lisäävät Unnukan näkyvyyttä viitostielle että kohentavat sen ulkoista ilmettä.
- » alueelle sopii hyvin esim. maalaistori, jossa toimintaa on säännöllisesti. Sinne hyväksytään ainoastaan pientuottajia, Leppävirralta ja seutukunnalta. Torin lisäksi alueella voi olla muita

tapahtumia ja näitä on pystyttävä markkinoimaan tilapäisillä tienvarsimainoksilla niin, että ne todella tuovat lisää asiakkaita.

- » Unnukan nykyisten myymäläbrändien lisäksi sinne tarvittaisiin ostospaikan luonnetta vahvistamaan vielä yksi brändi, joka on persoonallinen ja joka ei vaadi suurta myymälätilaa.
- » kahvila/ravintolan toimintaa on kehitettävä persoonalliseen suuntaan niin, että myös siitä tulee ajan mittaan syy pysähtyä Unnukkaan. Nykyisellään ravintolan pizza- ja burgerbrändit löytyvät myös viereiseltä huoltoasemalta ja ne eivät tuo Unnukan ravintolalle erottuvuutta. Unnukalla on myös ravintolana miljöönensä ja luonteensa puolesta mahdollisuudet erottua persoonallisesti ja saada hyvä maine viitostien käyttäjien piirissä.
- » Unnukan laajan pysäköintialueen roolia Vesileppiksen matkailualueen keskellä sijaitsevana pisteenä on kehitettävä niin, että asiakas saa selkeän näkymän mitä palveluita missäkin on tarjolla ja mistä suunnalta palvelut löytyvät. Tämä voidaan toteuttaa sähköisen perinteisen passiivisen mainostaulun ja kosketusnäyttöllisen sähköisen infotaulun yhdistelmällä. Myös opasteviitat ja kulkuyhteydet on laitettava kuntoon (mm. portaat hotellille).

11. Mansikkaharju

Mansikkaharju on Vesileppiksen alueen mökki- ja caravanpalveluita tuottava alue. Lisäksi sen päärakennuksessa oleva Juhlatalo soveltuu myös kokouskäyttöön ja erilaisten juhlien pitopaikaksi. Sijainti välittömästi rannalla tekee siitä viihtyisän perhematkailukohteen ja kehitysmahdollisuuksia on vesiaktiviteettikohteenä. Mansikkaharjuun voidaan keskittää koko Vesileppiksen alueen kanoottien, soutuveneiden ja muun vesikaluston vuokraus. Mansikkaharju palvelee perhematkailukohteenä myös suurten lasten leirien yhtenä majoituspaikkana.

- » Mansikkaharjulla investoidaan yrittäjän toimesta suurempiin mökkeihin rannan tuntumassa ja samalla pienintä mökkikapasiteettia poistetaan ja niiden tilalle laajennetaan caravan aluetta. Kesällä 2016 valmistui laajennussuunnitelman ensimmäinen mökki ja seuraava on suunnitelmassa kesälle 2017. Yhteensä nykyisen maa-alueen sisälle voidaan kaavan mukaisesti rakentaa kuusi uutta 50-55m² mökkiä.
- » alueen palveluiden laatutason ylläpitämisen kannalta on välttämätöntä uusien huoltorakennus, joka palvelee caravan- ja leirintämatkailua suihku/WC- ja ruoanlaittutilana. Nykyinen rakennus ei vastaa tämän päivän vaatimuksia eikä sen saneeraaminen ole enää järkevää. Uudisrakennuksen toteuttamistapa on selvityksen alla.
- » Mansikkaharjun toimintaa kehitetään entistä enemmän ympärivuotiseen suuntaan. Juhlatalo ja kaikki uudet mökit ovat talvikäyttöisiä kuten osa nykyisistäkin. Myös caravanalue voidaan pitää talvikäytössä tarvittavilta osin. Unnukanlahden itärannalla nykyisin oleva avantouinti-paikka voidaan korvata Mansikkaharjun avantouinti-paikalla, jolloin uimarit saavat käyttöön myös saunatilat.

12. Ulkokenttäalueet

- » Pesäpallokentän hiekkatekonurmikenttä korvataan ensimmäisessä vaiheessa jalkapallo- ja muuta liikuntakäyttöä varten laadukkaalla kumirouhetekonurmella ja toisessa vaiheessa sen päälle voidaan pystyttää kuplahalli mahdollisesti alueellisella yhteistyöllä Leppävirta-Varkaus-Pieksämäki. Yhdellä nurmikentällä ei voi menestyksekkäästi kilpailla leirityksistä ja turnauksista ja hiekkatekonurmea ei voi enää nykyisin markkinoida jalkapalloalustana. Lisäksi

tekonurmikentän vuotuinen käyttökausi on merkittävästi nurmikenttää pitempi. Tämä kenttäratkaisu tuo Vesileppiksen Suomen suosituimman palloilulajin turnaus- ja leirikartalle ja mahdollistaa myös markkinoinnin Venäjälle. (erilliskuvaus s.25)

13. Maastoliikunnan ja maastourheilun kehittämistoimet

Kehitettäviä lajeja mm. pyöräily, maastopyöräily, maastajuoksu, patikointi, hiihto, ampumahiihto, suunnistus, melonta, soutu

Pyöräily:

Pyöräilyllä on edellytyksiä nousta Leppävirralla kokonaan uudelle tasolle Pyöräilyunionin harjoituskeskus statuksen myötä. Karo Gustafssonin vetämänä on lyhyen ajan kuluessa on saatu näkyvää kehitystä aikaan kilpailullisessa treenauksessa ja kehitys heijastuu positiivisesti myös matkailullisten pyöräilytuotteiden kehittämiseen. Wattbike-sisäpyörän hankinta parantaa sisäharjoittelun mahdollisuuksia merkittävästi.

Vesileppiksen alueen urheilullisen maineen kannalta on erittäin tärkeää, että sinne saadaan uusia lajeja ja valmennuskeskuksen saaminen on tavoiteltavaa lajitoiminnan huippua. Vesileppiksen kaikkien toimijoiden pitää nyt olla aktiivisia ja tukea alkuvaiheessa valmennuskeskuksen liikkeelle lähtöä. Valmennuskeskus on myös hyvä referenssi kaikessa pyöräilyyn liittyvässä markkinoinnissa ja tarkka asiantuntemus on käytettävissä erilaisten pyöräilyohjelmien tuottamisessa.

Harjoituskeskustoiminnan kehittämisen ohella tuotetaan matkailupyöräilyyn ainakin seuraavat tuoteversiot:

- » tuotteistetaan 2-3 hyvää pitempää ohjattua pyöräilyreittiä Raikas/Karo Gustafssonin johdolla kokeneille pyöräilijöille kotimaiseen ja kansainväliseen markkinointiin. Paketti sisältää yhden yöpymisen reitillä ja vähintään kaksi Vesileppiksessä. Pyöräilykohteena voi olla esim. Valamo.
- » omatoimipyöräilijöille reittivinkit ja varusteet lyhyemmille päiväretkille, 3-4 hyvää reittiä riittävä määrä.

Suunnistus:

Suunnistus on tutkitusti kasvattanut suosiotaan myös matkailuun kytkeytyvänä jokamiehen harrasteena (kiintorastit). Leppävirralla on edellytykset myös kilpailulliseen toimintaan, mutta sen aktivoimiseksi on haettava tiiviimpiä ja toimivia yhteyksiä alueellisiin suunnistustahoihin. Suunnistuksessa voidaan kehittää minimaalisin panostuksien seuraavia osa-alueita:

- » Kiintorastiverkosto Paajalanmäelle, jossa sellainen on aikanaan ollutkin. Karttavalmiutta on kehitelty Paajalanmäellä asuvan Savon Suunnan hallituksen jäsenen toimesta, joka on valmis jatkamaan projektia. Karttojen jakelu Vesileppiksessä, Unnukassa ja Mansikkaharjussa.
- » Citysuunnistus on kasvava harraste ja tuo suunnistuksen piiriin myös uudenlaisia harrastajia. Kiintorastit cityversiona saadaan helposti Leppävirran taajamaan. Sopii hyvin matkailulliseen käyttöön, kartat majoitusyrityksistä ja Unnukasta. Tämän avulla matkailija saadaan myös tutustumaan Leppävirtaan laajemmin. Voidaan toteuttaa helposti liikunnanohjaajien toimesta. Citysuunnistuksen kilpailutoimintaa voi myös kokeilla tilapäisillä kisarasteilla: rastit haetaan vapaassa järjestyksessä, lopussa juoksulenkki 2-4 x Vesileppiksen juoksurata. Tämä yhteistyössä suunnistusseuran kanssa.
- » Mustinmäen alue on hyvässä perusvalmiustilassa suurempiin virallisiin suunnistuskisoihin, mutta näiden toteutukseen tarvitaan suunnistusseuran aktiivisuutta ja Leppävirran tulisi neuvotella Savon Suunnan kanssa Leppävirtaan kohdistuvien toimenpiteiden lisäämisestä. Asiantuntija-apuna suunnistuksen kehittämisessä on myös Suunnistusliiton alueyhdistys Savo-Karjalan Suunnistus.

Soutu, melonta:

- » melonnassa hyvä alkua on kahden omatoimimelojille suunnitellun reitin tuottaminen selostetun karttapohjalta (kanoottien vuokraus Mansikkaharjusta). Ohjatuissa reiteissä yhteistyö LakeLand GTE:n kanssa (sopimus pitkäjänteisestä kumppanuudesta). Lakeland GTE:n kanssa aktiiviseen markkinointiin myös sähköalusristeilyt.
- » ryhmäkäyttöön kaksi kirkkovenettä. Lähtöpaikka joko Konnus tai Kalmanlahti. Yksi Perämiehellinen kirkkovene on vuokrattavissa Virranviemät ry:ltä, mutta kirkkovenien hyödyntäminen ryhmäohjelmissa vaatii vähintään kaksi kirkkovenettä ja toisen hankintamahdollisuus olisi selvitettävä. Käytettyjen hyväkuntoisten kirkkovenien hinta trailereineen on n. 3.000€.

Paajalanmäen maastourheilukeskus monien lajien alueena:

Ampumahiihtäjien aloitteesta lähtenyt Paajalanmäen kehittämissuunnitelma on laajennettavissa koskemaan kaikkea hiihtoa ja kesälajien osalta myös maastopyöräilyä, maastujuoksua, suunnistusta. Näin se toteuttamiselle löytyy laajempi pohja sekä harrastajamäärien että erilaisen leiritys- ja kilpailukäytön osalta.

Ampumahiihdon osalta konttipohjainen taulualue olisi todennäköisesti parhaiten toteutettavissa ja konteilla voidaan toteuttaa myös kaikki tarvittavat huoltorakennukset. Toistaiseksi konttiratkaistua ei kuitenkaan hyväksytä virallisissa ampumahiihtokilpailuissa. Ampumahiihdossa voidaan tähdätä myös kansainvälisiin leirityksiin ja kesällä tarjota lumiolosuhdetta hiihtoluolassa.

Kaavaan merkitty ampumahiihtostadionin paikka on sijainniltaan hyvä ja mahdollistaa sekä harjoitteluelosuhteiden kehittämisen että kilpailutoiminnan em. lajeille. Alueelle on alle 10 min matka Vesileppiksestä ja siellä on riittävän haasteelliset maastot valmiina latuverkostona ja samat pohjat toimivat myös useissa kesälajeissa. Lisäksi alueelle on syntynyt pienempiä polkuja, joita voidaan hyödyntää maastujuoksussa ja maastopyöräilyssä. Myös vesi-/viemäri-/sähköinfra on saatavissa kohtuullisen helposti. Riittävän laaja lähtö- ja maalialuealue on pintapuolisen tarkastelun perusteella toteutettavissa kohtuullisilla maansiirtotöillä.

Vesileppiksen alue ei toimi luontevasti kilpahiihtotoiminnan ympäristönä ja Paajalanmäen kehittämisellä saadaan paras hyöty myös hiihtoon ja ampumahiihtoon liittyvistä kohderyhmistä ja tapahtumista. Alueen kehittämisen käynnistäminen vaatii urheiluseurojen puhaltamista yhteen hiihtoon ja luonnollisesti kunnan myötämielistä asennetta. Hyvän suunnitelman ja kustannusarvion laatiminen on ensimmäinen askel ja seurojen puolelta tulee arvioida myös valmius kustannuksia pienentävään talkootyöhön.

14. Ohjelmalvelut, omat/kumppanuuksien kautta

- » Vesileppiksen omilla resursseilla voidaan toteuttaa laaja repertuaari ohjelmalveluita erilaisille ryhmille. Ryhmäjumppat, sauvakävelyretket, seinäkiipeily, sumopaini, jousi- ja ilmakivääriammunta ja ulkokentillä tapahtuvat aktiviteetit tarjoavat ympäri vuoden mahdollisuudet monenlaisiin ryhmäohjelma yhdistelmiin.
- » Maasto-ohjelmat toteutetaan pitkäaikaisten ja kokeneiden kumppaneiden kanssa ja kehitetään jatkuvasti tarjontaa kysyntälähtöisesti. Nykyisiä ohjelmalvelutoiminnan kumppanuuksia:
 - » ohjatut kanoottiretket toteutetaan Lakeland GTE yrityksen kanssa ja samoin sähköaluksella toteutettavat risteilyt
 - » kalastuspalvelut JP Kalamatkat ja Lakeland GTE kanssa
 - » pyöräily ja maastopyöräilyohjelmat toteutetaan Raikas/Karo Gustaffsonin kanssa
 - » kirkkoveneretket toteutetaan Virranviemät-soutuseuran kanssa, kirkkovenekapasiteettia pitäisi lisätä niin, että pystytään liikuttamaan n. 30 hengen ryhmiä.

Kumppanuuksia lisätään tarpeen mukaan, mutta kaikkien kanssa pyritään pitempiaikaiseen yhteistyöhön

15. Tapahtumat

- » päähuomio kohdistetaan sellaisiin tapahtumiin, jotka pystytään majoittamaan Leppävirralla ja Varkaudessa eli max 400 henkilöä majoittuvia ja +200 henkilöä, mikäli tapahtuman luonne on sellainen, että osa palaa tapahtumapäivän jälkeen kotiin.
- » Piiri-, alue- ja valtakunnantason järjestötapahtumien saamiseksi on hyödynnettävä ja aktivoitava kyseiseen kohderyhmään liittyviä paikallisia tai seutukunnallisia tahoja. Monien kokousten hakuprosessi voi kestää useita vuosia ja vaatii lähes poikkeuksetta aluetason aktiivisuutta.
- » Jäämaailmaa on poikkeuksellisen pitkäkestoinen tapahtuma ja samalla myös uusi käytinkohde. Sen ympärille voidaan joka tapauksessa luoda sarja talvisia tapahtumia ja saada ne myös markkinoille Jäämaailman markkinoinnin yhteydessä.
- » ryhmämarkkinoinnin puolella kehittelyyn otettu Omituiset Olympialaiset voisi ajanmittaan laajentua hyvinkin mittavaksi suuren yleisön kesäkauden suur tapahtumaksi. Leppävirran Urheilijat on jo vuosien ajan kehittänyt erilaisia rentoja ja hauskoja liikuntalajeja ja saanut monet niistä toistuvaksi tapahtumaksi. Persoonallinen lajikirjo on olemassa, mutta se täytyy tuotteistaa olympiakelpoiseksi.

Hyvänä esimerkkinä muualla pienestä alkaneesta ja erottuvasta tapahtumasta on Sonkajärven Eukonkannon MM-kisat tai Vesannon Reiska MM-jalkapallotapahtuma. Reino- ja Aino-tossuilla pelattava turnaus keräsi kesällä 2016 netti-ilmoittautumisen avautumisen jälkeen kuudessa tunnissa 108 joukkuetta, joka oli tapahtuman maksijoukkumäärä. Alueelle saapuu tapahtuman myötä 1000 pelaajaa ja sen lisäksi huoltojoukkoja ja perheenjäseniä 3000-4000 henkilöä. Reiska-MM alkoi v. 2005 pienessä kaveripiirissä toteutettuna ja on laajentunut vuosi vuodelta.

16. Myynti, yhteismarkkinointi ja viestintä

Vesileppiksen alueella on hyväksi havaittua henkilöiden yhteiskäyttöä erityisesti hotellin ja Areenan kesken. Näin pystytään tasaamaan palkkaluja ja ohjaamaan resursseja sinne missä niitä milloinkin eniten tarvitaan.

Haasteellisinta monitoimisessa kokonaisuudessa on myynnin organisointi siten, että resurssit ovat tavoitteellisissa ja mahdollisimman tehokkaassa käytössä. Master planin asiakaskohderyhmien priorisointi määrittelee ja priorisoi myös myynnin suuntaamista.

Myyntiorganisaatiolla tulee olla yksiselitteinen tulosvastuullinen johto, myyntitavoitteet eri kohderyhmiin liittyen ja myynnin henkilöillä selkeät toimenkuvat ja vastualueet. Yhtiöt voivat keskenään sopia jollain periaatteella myynnin henkilöstökulujen tasaamisesta, mutta vastuun ja johtamisen kannalta paras malli on kuitenkin se, että kaikki myynnin henkilöt ovat saman yhtiön työntekijöitä.

Yhteismarkkinointi on käytännössä ainut mahdollinen toimintatapa, mikäli markkinoilla halutaan kilpailla menestyksekkäästi. Yhteismarkkinoinnin maksavina osapuolina tulisi olla kaikkien alueen toimijoiden: hotellin päävastuussa ja pääpanostajana, Areenan, Leppäkerttu Oy:n, kunnan, Unnukan yritysten, Mansikkaharjun ja myös hyvinvointiyrittäjien (ml. lääkäripalvelut). Pienten yrittäjien panostusmahdollisuudet ovat vähäiset, mutta oleellista on, että jokainen on mukana ja sen myötä voi myös vaikuttaa yhteismarkkinoinnin linjauksiin.

Hyvin hoidetulla viestinnällä on huomattava merkitys Vesileppiksen alueen imagon kannalta ja erityisen suuri merkitys sillä tulee olemaan Hiihtoareenaan rakennettavan Jäämaailman markkinoinnissa. Viestintääkin kannattaa hoitaa koordinoitusti etenkin silloin kun kyse on kaikille yhteisen asian lanseeraamisesta. Sosiaalinen media toisaalta vaatii myös nopeutta ja spontaanisuutta ja jokaisella alueen yrityksellä on somessa omat toimintatapansa ja näin pitää ollakin.

17. Verkostoituminen lähialueella: matkailutoimijoiden kesken, liikuntaseurojen kanssa ym.

Vesileppiksen aluetta on ajateltava yhtenäisenä kokonaisuutena, johon kuuluvat Vokkolanmäen yritykset ja liikuntatilat, Unnukka ja Mansikkaharju. On ensiarvoisen tärkeää, että jokainen alueella työskentelevä henkilö mieltää ja tuntee kokonaisuuden osat ja osaa kertoa niistä ulospäin. Tämä alueen sisäisen tunnettavuuden lisääminen voidaan helposti järjestää, mutta vaatii aloitteellisuutta ja organisointia kunkin tahon toimesta.

Merkittävä voimavara ovat Leppävirralla toimivat hyvät ja aktiiviset urheilu- ja liikuntaseurat kuten Viri (useita lajijaostoja), Leppävirran urheilijat, Soisalon Ampumahiihtäjät, Leki75-jääurheiluseura, Sorsakosken urheilijat (jalkapallo), Leppävirran Taitoluistelijat ja Virranviemät soutuseura.

Seuroilla on rooli Vesileppiksen alueen liikuntatilojen käyttäjänä ja myös Vesileppiksen alueella tapahtuvan kilpailu- ja harrastetapahtumien järjestäjänä. Myös olosuhteiden kehittämiseen seuroilta löytyy hyvää asiantuntemusta. Seurat tuovat tarvittaessa talkoopohjaisia lisäresursseja esim. tyhy tai muiden matkailullisten ryhmien ohjelmointiin.

Mitä paremmin seurat ja matkailutoimijat tuntevat toisensa, sen helpompaa on tehdä hyödyllistä yhteistyötä. Urheiluseurojen lisäksi Leppävirralla ja seutukunnalla on runsaasti erilaisia aktiivisia harrasteyhteisöjä, joiden kanssa löytyy mahdollisuuksia esim. suurten harrastekokoontumisten järjestämiseen Leppävirralla. Nämä on myynnin toimesta kartoitettava ja mahdollisuuksien mukaan kontaktoitava.

18. Lähiympäristön viihtyisyys

Vesileppiksen alueen viihtyisyyden kulmakivenä on lähialueen luonto. Urheilualan pitäminen viihtyisinä ja luonnonläheisenä on aina haasteellista, mutta Vesileppiksen alueella siihen on erityisesti panostettava, koska kyse on myös matkailuympäristöstä.

E erityisen tärkeänä luontoalueena on Unnukan ranta, jonka siisteys on keskeinen imagoasia koko alueelle. Siinä liikkuvat sekä Vesileppiksen, Mansikkaharjun, että myös Unnukan asiakkaat. Eniten kehittämistä vaatii kuitenkin hotellin ja rannan välinen alue, joka on maastoltaan haasteellista, mutta sen alueen ehostamiseen ja hoitoon on välttämätöntä panostaa ja kulkuyhteys Unnukkaan on myös tärkeää saada kuntoon.

Hotellin parkkipaikan jatkeena oleva yksityinen autiotalotontti, jossa on osin sortuneita rakennuksia ja villiintynyt romua sisältävä maasto. Se on sekä esteettinen haitta että turvallisuusuhka mahdollisesti siellä liikkuville lapsille. Sellainen näkymä ei kuulu matkailuympäristöön eikä taa-jamaympäristöön muutenkaan. Rakennukset tulisi pikimmiten purkaa ja tontti saattaa siistiin ja turvalliseen kuntoon. Kyseisen tontin ulkopuolella oleva Unnukanpuoleinen rinne voidaan avata ja hyödyntää terapiapolun reittinä ja siihen on mahdollista suunnitella myös Vokkolanpuistoon laskeutuva snowtubing-alue.

Kehitystoimenpide	Vastuu/toteuttaja/käynnistäjä	Tavoiteaikataulu:			K-arvio ⁽¹⁾ /1000€
		2016-2017	2018-2019	2020-	
Hotelli+kylpylä					
Hotelliin kiinteistön saneeraus suunnitelman laatiminen	KiOy Leppäkerttu, S&S Vesileppis	x			40
Hotellin vanhan osan saneeraus sisä/ulko	KiOy Leppäkerttu			x	2000 ⁽²⁾
Hotellin ravintolatilojen facelift, kokoustilojen saneeraus	KiOy Leppäkerttu, S&S Vesileppis		x		500
Kylpylän uudistamissuunnitelma	Kunta, operaattori, KiOy Leppäkerttu	x			50
Maalämpö käyttöönotto	KiOy Leppäkerttu		x		500
Kylpylän uudistaminen	Kunta			x	3000
Saunakokoustila mökkien yhteyteen	KiOy Leppäkerttu, S&S Vesileppis	x	x		300
Lisärakentaminen huoneistohotelli 30 h	Ulkopuolinen investoija		x	x	3000
Urheilualueet/liikuntatilat					
Tekonurmikentän rakentaminen	Kunta	x			180 ⁽³⁾
Vaiheessa 2 mahdollisesti kuplahalli päälle	Seudullinen yhteenliittymä			x	700 ⁽³⁾
Wattbike hankinta Areenalle (leasing)	Areena/KiOy Leppäkerttu/Raikas	x			
Paajalanmäen maastourheilukeskus					500 ⁽⁴⁾
- yhteistyökeskustelut	Urheiluseurat, kunta	x			
- alustava suunnitelma ja kustannusarvio	Urheiluseurat, kunta	x			
- toteutuspäätökset	Urheiluseurat, kunta		x		
Paajalanmäen kiintorastiverkosto	Savon Suunta, S&S Vesileppis	x			2
Kanoottireittien suunnittelu	S&S Vesileppis, Liikuntatoimi	x			2
Merkitty lumikenkäreitti Vesileppiksen ympäristöön	S&S Vesileppis, Liikuntatoimi	x			2
City kiintorastit	S&S Vesileppis, Liikuntatoimi	x			2
Kirkkovenehankinta		x			3
Hyvinvointipalvelut					
Yhtenäiset asut	Hyvinvointiyrittäjät	x			3
Uudistettu brändäys	S&S Vesileppis, hyvinvointiyrittäjät	x			3
Yhteinen varausjärjestelmä	Hyvinvointiyrittäjät	x			2
Yhtenäiset tilat	KiOy Leppäkerttu		x		
Terapiapolku	KiOy Leppäkerttu				3 ⁽⁵⁾
- rakentaminen		x			
- käyttöönotto		x			
Uudet vetovoimapaikat/tuotteet					
Huippuleirit konseptin tuotteistus/kumppanuudet	S&S Vesileppis, Areena, KiOy Leppäkerttu	x			2
Huippuleirit markkinoille	Vesileppis yhteismarkkinointi	x	x		5
Jäämailma hiihtoareenalle suunnittelu	Jäälinna ry, kunta, KiOy Leppäkerttu	x			
Jäämailma rakentaminen/avaaminen	Jäälinna ry, KiOy Leppäkerttu	x			50+50 ⁽⁶⁾
Seikkailupuisto Leppis avaaminen	Seikkailupuisto Leppis	x			ei julkinen
Suomen pisin vajjeriliuku rakentaminen/avaaminen	Seikkailupuisto Leppis		x		160
Unnukka					
Pylonin korotus	Kunta, operaattori, KiOy Leppäkerttu	x			4
Info-/ohjaustaulut pysäköintialueella	Kunta, alueen yrittäjät	x			4
Valomainosten järjestäminen	Unnukan yrittäjät	x			2
Tienvarsierätemainokset	Kunta, Unnukan yrittäjät	x			5
Portaat hotellille kunnostus	Kunta	x			4
Mansikkaharju					
Huoltorakennuksen uusinta	Kunta	x			290
Uusien mökkien rakentaminen	Mansikkaharjun yrittäjä	x	x	x	500
Avantouintipaikka	Kunta	x			1
Kanoottivarustuksen hankinta	Mansikkaharjun yrittäjä	x			3

1) kustannusarviot ovat tekijän suuntaa-antavia arvioita, tarkka tieto osasta toimenpiteistä erilliskuvauksissa.

2) hotellin/kylpylän kustannusarviota tarkasteltava kokonaisuutena, tarkempi arvio edellyttää vanhan kuntoarvion päivitystä

3) mahdollista Palloliiton ja OPM avustusta ei ole huomioitu

4) investoinnin rahallinen suuruus riippuu talkooursujen käytöstä, mahdollisesta yritysten tuesta kone- ja materiaaliapuna

5) Leppäkerttu Oy:n työn osuutta ei ole laskettu

6) kustannusrakenne paikallisen tahon ja Jäälinna ry:n välillä, mahdollista Mansikka ry:n avustusta ei ole huomioitu

Tarkennettu kuvaus:

JÄÄMAAILMA AINULAATUISEN HIIHTOAREENAN OLOSUHTEITA HYÖDYNTÄEN

Maailman suurimman maanalaisen ympärivuotisen hiihtotilan käyttö on perustunut pääasiassa hiihtoon ja satunnaisesti muuhun toimintaan. Hiihdosta saatavat tulot eivät kuitenkaan riitä kattamaan edes hiihtoareenan energiakuluja. Hiihtoareena tarjoaa toisaalta ainulaatuisen ympäristön uudenlaisen vetovoimatekijän luomiseen. Suunniteltu Jäämaailma on mahdollisuus erottumiseen sekä kotimaan että kansainvälisillä markkinoilla, suurempiin tuottoihin koko alueelle ja myös hiihtotoiminta voi jatkua. Yöpyvien lisäksi markkinoidaan myös päiväkävijöille.

- » uusi vetovoimatekijä ja käyntikohde helmi-toukokuulle, jatkossa avataan ennen Joulua.
- » suunnitellaan "pysyväksi" tapahtumaksi, jonka kesto on vuosittain vähintään 6kk.
- » seuraavan tapahtuman jäät varastoidaan luolaan, jolloin rakentaminen voidaan aloittaa aikaisemmin.
- » rakennetaan hiihtoluolan suureen arenaosaan, hiihdolle jää tilaa ohittaa Jäämaailma
- » toteutus Jäälina ry:n kanssa, jolla on pitkäaikainen kokemus jäätapahtumista ja kontaktit maailman parhaisiin veistäjiin. Tavoitteena pitkäaikainen yhteistyö.
- » kansainvälinen kilpailu: 1. luolajäänveiston MM-kisat, mukaan lisäksi veistäjäryhmä, joka tekee mm. jääbaarin, pienen kappelin, jääportin, seinärakenteita.
- » hyödynnetään Suomi 100 teema, Jäälinnalla Suomi 100 kumppanuussopimus.
- » kustannukset ja tulot jaetaan Jäälina ry:n ja paikallisen organisaation kesken.

Jäälina ry:n vastuulla:

- » joukkueiden valinta, 2 miehisiä joukkueita 12 kpl, eri maiden parhaat jääveistäjät.
- » lisäksi ryhmän kokoaminen, joka tekee taustat, jääbaarin, kappelin, sisääntuloportin yms.
- » jäiden nosto ja sen organisointi osin talkoovoimin(Kalmanlahti).
- » Suunnittelu (valaistus, liikkuminen, turvallisuus).
- » palkinnot 1.palkinto 4000-5000 euroa, 12.palkinto 1000 euroa (kaikki joukkueet palkitaan).
- » kilpailijoiden ja taustaryhmän matkat Suomeen ja Suomessa.

Paikallisesti vastataan:

- » jäiden kuljetuksesta Kalmanlahdelta, apukoneista areenalla, jäännostoalueen hoidosta.
- » valaistuksesta, katon naamiointista, kulkureiteistä
- » kilpailijoiden ruokailusta/majoituksesta
- » lipunmyynnistä, keskihinta 10 euroa/henkilö, tulot jaetaan Jäälinnan ja paikallisen organisaation kesken
- » sponsoreiden hankinnasta (tulot jäävät paikallistaholle)
- » pääosin markkinoinnista

Tuotteistus, markkinointi, myynti:

- » tehokas tiedottaminen, sometus, tavoitellaan lähimarkkinoiden yli 500.000 ihmisen joukkoa 150 km sisällä (alle kahden tunnin ajomatkan päässä), viitostien liikennevirtaa
- » tuotteistetaan ryhmämyyntiin bussiryhmille.
- » tyhy-, kokous yms. yritys- ja yhteisöryhmät, tuotejulkistukset, häät
- » kansainvälinen markkinointi Visitfinlandin kautta.
- » Venäjän markkinoille uusi houkutin, erityisesti Joului Uusi Vuosi 2017/2018.
- » voidaan tuottaa muitakin talvisia tapahtumia Jäämaailman kylkeen



Lähde: Aurora Ice Museum

Tarkennettu kuvaus:

MODERNI TEKONURMIKENTTÄ VESILEPPIKSEN URHEILUALUEELLE

Nykyaikaisen kumirouhetekonurmikentän perustamista nykyisen hiekkatekonurmikentän tilalle on selvitetty, koska sille on selvää kysyntää ja tarvetta. Kentän perustaminen vanhan kentän pohjalle on teknisesti helppoa ja edullista, kun mitään pohjatöitä ei tarvitse tehdä. Kentän kustannus pystytään määrittelemään tarkasti ja se voidaan toteuttaa tarvittaessa hyvinkin nopealla aikataululla. Vanha hiekkatekonurmi voidaan lisäksi hyödyntää esim. Alapihan kentän katteena. Tekonurmikenttien keskimääräiseksi käytöksi on laskettu Euroopassa 1500 tuntia vuosi, jolloin käyttöikä on n. 10 vuotta (lähde: European Synthetic Turf Organisation).

Tekonurmikenttä soveltuu monenlaiseen liikunta-/urheilu toimintaan ja tapahtumiin. Sen käyttökausi on nurmikenttään verrattuna pitkä, parhaimmillaan 7 kuukautta, yleensä vähintään 6 kk. Sijaintinsa puolesta kenttä tarjoaa myös uudelle koululle hienon ulkotoiminta-alueen, jota harvoin koulun välittömästä läheisyydestä löytyy. Liikunta ja pelaaminen on tekonurmikentällä alustan joustavuudesta johtuen turvallista ja myös pesäpallon harjoittelua kentällä voi hyvin tehdä. Kenttä tarjoaa mahdollisuuden myös paikallisen jalkapalloharrastuksen kasvuun.

Jalkapallon osalta on mahdollisuus saada asiakaskuntaa sekä treenausjaksojen että erilaisten turnausten osalta. Pitempiin 1-2 viikon leirijaksoihin on saatavissa myös kansainvälisiä joukkueita. Merkittävä nykyinen asiakas on venäläinen Zenit, joka pyritään pitämään asiakkaana myös tulevaisuudessa.

Useamman joukkueen turnausten järjestäminen laajemmassa mittakaavassa on käytännössä mahdotonta, jos toimitaan yhden nurmikentän varassa. Master Planin yhtenä oleellisena sisältöasiana on urheiluleiritoiminnan kehittäminen huipputasolle ja ulkokenttäolosuhteen parannus kehittää edelleen Vesileppiksen alueen kilpailukykyä näiden järjestäjänä. Hyvän ulko- ja sisäliikunta yhdistelmän myötä leirien toteutukseen saadaan monipuolisuutta ja voidaan täyttää myös Areenan hiljaisempaa kesäkautta.

Tekonurmikentät ovat myös monipuolisia ulkotapahtumien foorumeita ja 7000m² kentälle mahtuu tuhansia ihmisiä hyvälle ja miellyttävälle alustalle. Pienemmille Tyhy- ym. ryhmille kentällä on helppo järjestää erilaisia liikuntaohjelmia. Myös näissä joustava alusta tuo lisäarvoa.

Pitemmän tulevaisuuden visiona voi olla kentän kattaminen kuplahalliksi alueellisena yhteistyönä Leppävirta-Varkaus-Pieksämäki akselilla. Oletettavasti halli kiinnostaa myös Kupsia, koska Kuopiossa on pulaa hyvistä sisäharjoittelutiloista etenkin harjoitusleirien osalta.

Kentän rakentamiskustannukset ovat tekonurmen osalta n. 20€/m² eli n. 7000m² kentällä n.140.000€, asennuskustannuksista ei ole tarkkaa tietoa ilman tarjousta, mutta niiden yläraja lie-
nee 40.000€ eli kokonaiskustannus on enintään n. 180.000€. Kentän rakentamiseen on melkoisella varmuudella saatavissa Palloliiton 5% HatTrick avustus ja todennäköisesti myös Avin kautta jaettava OPM:n 25% avustus. Vuokratuottoja arvioidaan saatavan 5000-10000€ vuodessa.



Lähde:arturf.com

Tarkennettu kuvaus:

VESILEPPIS HUIPPULEIRIT IDEALUONNOS

Vesileppiksen alueella on jo hyvää kokemusta urheiluleireistä ja syksyn multiaktiiviteetti -leiri on hyvä uusi leirimuoto sekä toteutusrakenteeltaan että lajivalikoimaltaan. Leirien järjestämisessä on olemassa kovaa kilpailua sekä lähialueilla että valtakunnallisesti ja siinä kisassa pitää päästä kärkisijoille. Vesileppiksen ehdottomana valttina on erittäin monipuoliseen lajivalikoimaan sopiva toimintaympäristö sekä sisä- että ulkoalueilla. Lajista riippuen toimintoja voidaan laajentaa myös Vesileppiksen ulkopuolelle esim. Paajalanmäen maastoihin tai pyöräilyssä kauemmaksiin. Huippuleirit konseptissa erityisen tärkeänä tavoitteena on Areenan kesäkauden täyttäminen

Leirintaman kärkikaartiin ei päästä kevyellä arsenaalilla, vaan sinne on mentävä voimakkaalla, määrätietoisella ja erottuvasti brändätyllä kokonaisuudella. Lajivalikoimassa pitää olla riittävästi leveyttä ja kaudessa riittävästi syvyyttä, että volyymit ovat tuntuvia. Vaikka leirien myynti ja markkinointi on hyvin tarkkaan kohdistettua, niin molemmat onnistuvat paremmin kun toimitaan kiinnostavan brändin alla ja brändiä tehdään tunnetuksi pitkäjänteisesti.

Huippuleirit tuottamisrakenne voi pääosin perustua ko. lajin kumppanuuksiin, kuten nykyisinkin osassa leirejä. Laadukkaat järjestäjäkumppanuudet ovat riittävän mittakaavan saamisen kannalta erittäin tärkeitä ja kumppaneiden pitää tulla osaksi Huippuleirit brändiä, ajatusmaailmaa ja asuja myöten. Samaa aikaan voi pyöriä useampiakin leirejä majoituskapasiteetin käytön optimointi huomioiden.

Leirien asiakaskohderyhmien pääpaino on sen ikäisissä lapsissa, että myös vanhemmat tulevat useimmiten mukana leireille. Näin saadaan parhaat majoitustuotot ja vanhemmille voidaan tarjota myös erilaisia palveluita esim. hyvinvointipuolelta, ulkoharrasteisiin liittyen maastoliikuntaa, golfia, kalastusta. Majoitukset sekä hotellilla että Mansikkaharjussa.

Erottavuus ja brändin kärki leiritoiminnalle haettaisiin käyttämällä systemaattisesti ko. lajin sisällä tunnettuja, karismaattisia valmentaja tai urheilijapersoonia. Kaikkien ei tarvitse olla ihan tunnetuinta kärkeä, mutta sellaisia, joiden uskotaan voivan antaa jotain sellaista, jota ei normaalioloissa valmennuksessa tai vastaavissa toiminnoissa saa. Innostuskin on yksi tällaisista asioista. Joukossa voi olla myös asiantuntijoita, joilla on esimerkiksi tunnetusti erityisen hyvää fysioterapeuttista erityisosaamista. Leirien sisällön pitää olla kokonaisuutena laadukasta ja se ei rakennu näiden tähtipersonien varaan. Pääsääntöisesti riittää, että nämä ovat paikalla yhtenä leiripäivänä. Kyse ei ole tähtipersona xx:n leiristä, vaan Vesileppiksen Huippuleiristä, johon tähtipersona tuo erityistä antia ja huomioarvoa markkinointiin.

Aikataulullinen kattavuus erityisesti läpi sen kauden, jolloin yrityspuolella on hiljaista. Koulujen kesälomien aikaan arkipäivinä tai su-ke ja alkukesästä viikonloput, samoin koulujen alkamisen jälkeinen kesäkausi.

Mikäli leirimaailman huipulle halutaan pyrkiä, on tehtävä jämerä linjapäätös suuremman brändätyn kokonaisuuden kehittämisestä. Siinä ei edetä pienten kokeilujen kautta, vaan hyvin laaditun suunnitelman mukaan pitkäjänteisesti ja riittävän rohkeasti. Tuotekehittäminen, brändin hallinta, myynti ja markkinointi on organisoitava ja resursoitava Huippuleirit -tiimiksi. Siihen tarvitaan ehkä jotain uutta resurssia, mutta pääosin nykyresurssien uudelleen ohjausta ja hyviä kumppaneita. Vesileppiksen oma osaaminen mukaan lukien hyvinvointi-, fysio- ja lääkäripalvelut on nivottava täysipainoisesti mukaan.

Tavoitteena täytyy olla, että muutaman vuoden sisällä laadukas leirivalikoima on Suomen suurimpia ja laatumielikuva on hyvä kaikilta osa-alueiltaan. Huippuleirit tuotteella pystytään kilpailemaan urheiluo-
pistojen kanssa ja Vesileppiksen keskeinen sijainti on merkittävä etutekijä eri puolilta maata tuleville osallistujille. Onnistunut brändi kiinnostaa myös sponsoreita ja ajan mittaan sitä kautta katetaan tähtivieraiden kulut.



Tarkennettu kuvaus:

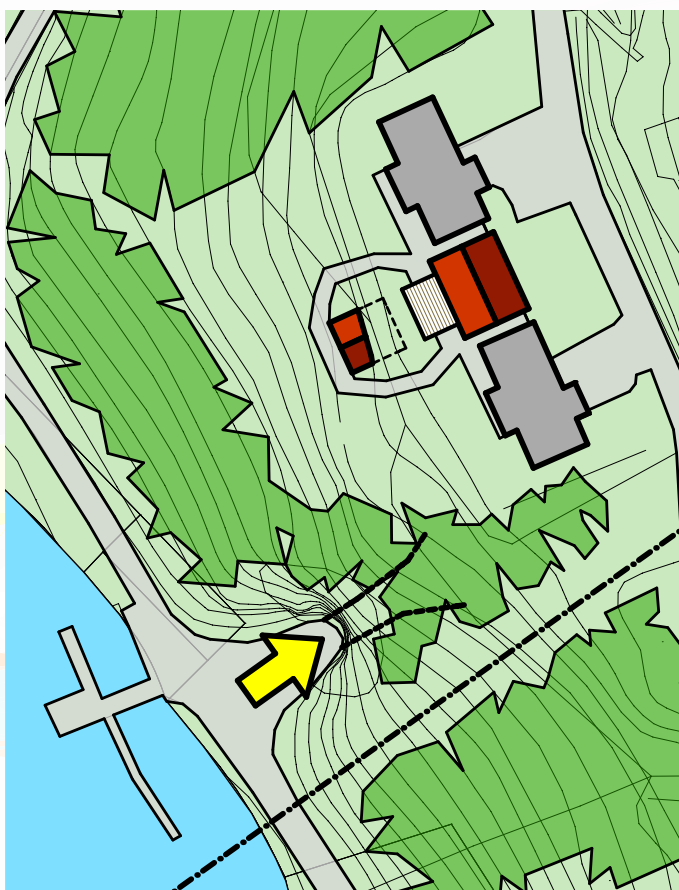
KOKOUSSAUNASPA INTEGROITUNA MÖKKEIHIN

Hotellin alapuolella olevat kaksi suurta mökkiä toimivat nykyiselläänkin huomattavassa määrin kokoustiloina ja niissä on myös toimiva kokousvarustus. Kumpaankin mökkiin sopii n. 16 hengen kokousseurue. Valtaosa yrityskokouksista on nykyisin 15-20 hengen tapahtumia.

Kokousmarkkinointi kaipaa erottuvaa kärkeä ja kokoustilojen yhteydessä olevaa hyvää saunatilaa. Idean on rakentaa mökkien väliin hyvin näkösuojattu, pienimuotoisia spa ominaisuuksia käsittävä sauna, jossa on myös terassialue itsepuhdistuvine ”paljuineen”, ulkotakkoineen. Saunaspa alueelle on pääsy vain kummankin mökin ulkoterrassien kautta ja pääsy voidaan lisäksi rajata tarpeen mukaan vain toiseen mökkiin. Saunaan ei tarvita pukeutumistiloja, koska mökit toimivat siinä roolissa ja käytössä tähän tarkoitukseen on useampi huone. Silloin kun mökit ovat normaalissa vuokratyössä, voidaan saunaspan käyttö sisällyttää näillekin asiakkaille lisämaksusta. Toisessa vaiheessa voidaan rakentaa järven puoleiseen rinteeseen palamaton savusauna(ns. Holvisauna). Alue pystytään näkösuojaamaan suhteellisen helposti, niin että saunaspa alueella saadaan olla omassa rauhassa ja toisaalta toiminta ei ole häiriöksi muille alueella liikkuville. Lähtökohtaisesti saunaspa vuokrataan vain kokouskäyttöön sellaisille seuruille, joille kuuluu myös ruokailu ja pääsääntöisesti myös yöpyminen. Sitä voidaan vuokrata myös syntymäpäivätilaisuuksiin, häihin jolloin keskeiset vieraat voivat myös yöpyä tiloissa. Kaikissa edellytetään vähintään hotellin kautta hoidettavaa ruokatarjoilua.

Mökkeihin ei tarvitse sisäpuolella tehdä muuta kuin pesuhuoneen puoleisessa päädyssä olevan osittaisen väliseinän (nyt seinä on saunan pukeutumistilan suojana) muuttaminen kolmiosaiseksi taittuvaksi oveksi, jolloin kokouskäyttöä varten saadaan lisää pituutta kolme metriä. Tällöin mökki toimii hyvin 20 hengen kokoustilana. Ulkopuolelta mökit kaipaavat pääasiassa vain ikkunoiden ja ovien puitteiden pintakäsittelyä. Tällä ratkaisulla mökkien tuottavuus saadaan uudella tasolle ja niiden elinkaarelle merkittävä lisäaika.

Investoinnin arvo on enintään 300.000€ ja tuotto/ruokaileva/majoitettava 20 hengen ryhmä(majoitus, ruokailut, tilavuokra) on vähintään 2200€/vrk, useimmiten yli 3000€. Toisen vaiheen savusaunan hintataso on 60-70.000€.



Tarkennettu kuvaus:

SEIKKAILUPUISTON RAKENTAMINEN KÄYNNISTYY

Seikkailupuisto Leppiksen rakentaminen käynnistyy tunnetun saksalaisen puistotoimittaja Faszinatourin konseptilla (<http://www.faszinatour-bau.de/Konzeption-Bau/default.aspx>). Puisto rakentuu urheilukentän ja Areenan alapuolella olevaan metsikkörinteeseen ja maankäytöllisesti se voi tulevaisuudessa laajentua jäähallin ja kylpylän suuntaan.

Seikkailupuiston tarjonta soveltuu monenlaisille käyttäjäryhmille ja tukee hyvin Vesileppiksen liikunnallista imagoa ja tuo siihen sopivasti myös seikkailuelementin. Puiston käyttäjiä voivat olla nuoret, lapset ja näiden vanhemmat ja sitä voidaan tarjota oheisohjelmaksi myös yritysryhmille.

Kakkosvaiheen merkittävänä vetovoimatekijänä on suunnitelmissa oleva Suomen pisin vaijeriliuku, jonka toteutus on kannattavaa nimenomaan yhdistettynä seikkailupuiston toimintaan ja samojen yrittäjien pyörittämä.

Vaijeriliun yksi linjausvaihtoehto on Kalmanlahden yli Mansikkaharjun puolelle (pituus 350m), toinen vaihtoehto menisi viistottain rannan tuntumassa Unnukan rantaan (pituus 450m). Molemmat vaihtoehdot olisivat tällä hetkellä Suomen pisimpiä. Vaijeriliulla täytyy olla selkeä erityisominaisuus, joka toimii markkinoinnin kärkenä ja ylivoimainen pituus on yksi näistä. Myös vesistön ylityksellä on positiivinen merkitys.

Linjauksia, lähtöpisteitä on tutkittava tarkemmin ja mm. lahden purjeveneliikenne on yksi huomioitavista asioita. Molemmissa vaihtoehdoissa liuku saadaan näkymään viitostielle ja erityisen hyvin Unnukan alueelle. Uuden yrityksen on kuitenkin saatava ensin Seikkailupuiston perusvaihe toimimaan ja tuottamaan. Vaijeriliuku investoinnin osarahoittamiseksi voi tutkia sponsorointia ja alueellista joukkorahoitusta. Vaijerin voi myydä yhteistyökumppaneille esim. 10 metrin paloina.



Tarkennettu kuvaus:

SUOMEN ENSIMMÄINEN PITKÄ TERAPIAPOLKU HYVINVOINTIPALVELUIDEN UUTUUDEKSI

Paljasjalkapolkujen kehittäminen on alun pitäen lähtenyt liikkeelle Saksasta, missä niitä on useita kymmeniä. Polkuja on myös Itävallassa, Englannissa ja Begiassa ja eräissä muissa maissa. Suomessa on ainoastaan yksi pienimuotoinen paljasjalkapolku Punkaharjulla Kruunupuiston yhteydessä. Saksassa polut ovat paikoin ruuhkautuneet, suosituimmilla poluilla saattaa olla jopa 300.000 käyttäjää kaudessa. Polkujen pituudet vaihtelevat sadasta metristä lähes 4 kilometrin pituisiin reitteihin.

Paljasjalkakävelyä on tutkittu tieteellisesti ja jalkapohjien stimuloiva terveysvaikutus eri kehonosiin tunnetaan tarkkaan. Paljasjalkapolut sopivat kaikenikäisille ja jokainen voi liikkua niillä omaan tahtiinsa. Polut soveltuvat myös ohjattuun liikuntaan.

Paljasjalkapolun rakentaminen on periaatteessa suhteellisen yksinkertaista ja suunnitteluun löytyy runsaasti ohjeistusta ja lähteitä sekä saksaksi että englanniksi. Perusideana on käyttää polun pinnoitteina luonnon materiaaleja: erilaisia kivi ja soralaatuja, kuorimateriaalia, käpyjä, puuta eri tavoin (kiekkoja, pyöreitä puita poikittain "rullana"), mutaa, turvetta. Reiteillä voi olla myös pieniä tasapainoiloosuuksia, jotka myös rakennetaan luonnonmateriaaleista, esim. puupölleistä. Polun leveys on pääosin sellainen, että siinä mahtuu liikkumaan kaksi ihmistä rinnakkain. Osa polusta voi olla maaston luontaista pintaa, vaikka nurmikkoa tai tienpohjaa, ja erikoispinnat rajataan tiettyin välein toistuviksi. Yleensä polkujen tekemiseen ei liity merkittäviä maankäsittelytyöitä, oleellista on että polulle ei jää teräviä kantoja, juuria tai kiviä. Lähtöpaikan pitää olla sellainen, että siellä voi jättää kengät ja sukat lokkerikkoon ja huuhtoa jalat retken päätteeksi. Reitit voivat olla joko ympyräreittejä tai edestakaisin kuljettavia. Polun ja pintojen rajaamisessa voidaan tarvittaessa käyttää joiltain osin reunapuita, joka pitää pintamateriaalit kasassa.

Vesileppiksen alueelle voidaan toteuttaa hotellin välittömään läheisyyteen reitti, joka alkaa hotellin vanhan osan kulmalta, menee yksityisen kiinteistön rajan tuntumassa Vokkolan puistoon ja kääntyy sen alareunassa ja palaa mökkitien tuntumassa takaisin. Pituutta kierrokselle saadaan n. 400 m. Vesileppiksen alueella voidaan reitin alku tai loppupäässä käyttää erikoispinnoitteena lunta tai murskattua jäätä ainakin silloin kun kierrokselle on tulossa etukäteen tiedossa oleva ryhmä. Se on erityisesti ulkomaalaisille hauska eksoottinen kokemus. Reitin käytöstä voidaan periä sopiva maksu(jota vastaan saa lokkerikon avaimen).

Reitin tekemiseen ei tarvita erityistä urakoitsijaa, mikäli työssä voidaan käyttää Leppäkerttu Oy:n työresursseja ja koneita. Pintamateriaalisuunnitelman ideoinnin voi tehdä hyvinvointitiimi pienellä asiantuntija-avulla täydennettynä.

Polku pääsee mukaan myös kansainväliseen paljasjalkapolkurekisteriin, jota julkaistaan osoitteessa <http://www.barfusspark.info/en/index.htm> ja alkuperäisessä saksankielisessä osoitteessa <http://www.barfusspark.info/>. Näiden kautta löytyy myös erilaista lähdetietoa ja esimerkkejä paljasjalkapoluista.



Lähde: naturschutzscheune.de

Tarkennettu kuvaus:

LÄÄKÄRIPALVELUT OSANA VESILEPPIKSEN LIIKUNNALLISTA HYVINVOINTIKONSEPTIA

Lääkäripalvelu on arvokas osa palvelukonseptia, jolla pystytään erottautumaan esim. useimmista kylpyläkohteista ja urheiluopistoista. Tuotteistaminen eri kohderyhmiä varten on tehtävä huolellisesti ja urheilun osalta hyödyntäen Vesileppiksen oma henkilöstön, alueen urheiluseurojen ja mahdollisesti eri kumppanitahojen lajikohtaista asiantuntemusta. Palvelut on tuotteistettava selkeiksi ja helposti varattaviksi. Tässä on tavoiteltava asiakkuuksien toistuvuutta ja siihen on hyvät mahdollisuudet useiden kohderyhmien osalta.

Varsinainen terveysturmatkailu on niin haasteellinen osa-alue, että siihen panostaminen ei Vesileppiksen osalta tunnu edistämiskelpoiselta. Tutkitaan tarkemmin seuraavien kohderyhmien potentiaalia:

Aktiiviurheilijat:

Ei aivan lajihuiput, kehittyvä nuori urheilija voisi olla potentiaalisin. Valittava lajit ja selvítettävä asiantuntevasti ko. lajin tarpeet.

- » säännöllinen terveystarkastus, lääkärin testaukset lajikohtaisten tarpeiden mukaan (pyritään toistuvuuteen), urheiluvammojen kuntoutushoito (fysioterapia kytkeytyy tähän), osa voidaan kytkeä leirin yhteyteen.

Hardcore liikunnan harrastajat:

- » liikuntaloman osana, terveysturmien minimointi, osa-alueiden vahvistaminen, ravitsemustieto

Tavalliset liikunnan harrastajat:

- » liikuntaloman osana yleinen kuntotilan tarkistus, terveysturmien minimointi, kehittämissuunnitelma

Kaksin tai yksin matkustavat liikunnalliset seniorit:

- » liikuntaloman osana helppo tapa hoitaa terveystarkastus yhden lomapäivän aikana, kun varaus tehdään ajoissa. Osa iäkkäämmästä kohderyhmästä on jo työterveyshuollon ulkopuolella ja nämä ovat hyvää asiakaspotentiaalia.

Vanhemman ikäryhmän tuettujen lomien yhteydessä:

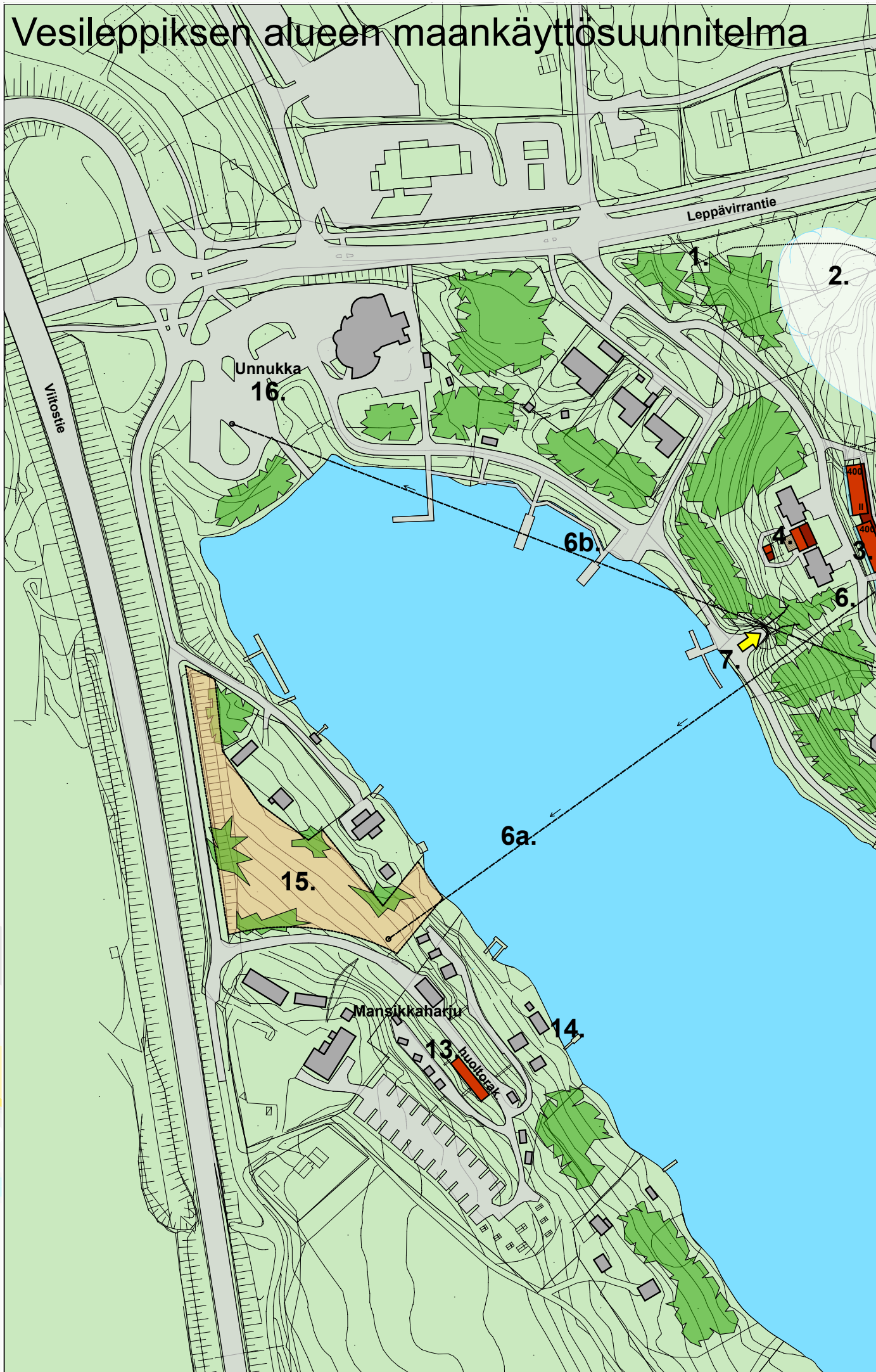
- » voidaan hyödyntää, mikäli kilpailutuksen tuloksena saadaan riittävä volyymi useamman vuoden ajaksi ja täytetään kilpailuttajan vaatimukset.



Tuotteistamisesimerkkejä ja muita aiheeseen liittyviä linkkejä:

- <http://www.terve.fi/terveyden-abc/ennen-urheilusuoritusta-suoritettava-laakarintarkastus-voi-estaa-urheilijoiden>
- <https://www.terveystalo.com/fi/Palvelut/Urheilijat-ja-aktiiviliikkujat-Sport/Tietoa-urheiluterveydesta/Urheilijan-terveystarkastus-sopii-kaikille/>
- <https://www.diacor.fi/palvelut/urheilijan-terveystarkastus>
- <https://www.koskiklinikka.fi/hyva-tietaa/lahjakortit/aktiiviliikkujan-terveystarkastus/>
- <http://www.terveysverkko.fi/tietopankki/tyoikaisille/liikuntasuosituksset>
- <https://www.diacor.fi/palvelut/seniorin-terveystarkastus>

Vesileppiksen alueen maankäyttösuunnitelma





TOIMINNOT:

1. paljasjalka-terapiapolku
2. snowtubing
3. näköalahuoneistot (30 h)
4. kokoussauna, palamaton savusauna
5. seikkailupuisto
- 6a. vaijeriliuku, pituus n. 350 m
- 6b. vaijeriliuku, pituus n. 450 m
7. hiihtoareenan Jäämaailma 2000 m²
8. laavu
9. beach volley, 6 kenttää
10. nykyinen tenniskenttä ja pieni monitoimikenttä
11. jalkapallotekonurmi (vaihe 1) ja kuplahalli (vaihe 2)
12. nykyinen koripallo / jääpallokaukalo
13. uusi huoltorakennus 150 m²
14. avantouintipaikka
15. mökit, 5 kpl, 50 m²/mökki
16. Unnukka:
 - mainosnäkyvyyden korotuselementit
 - alueinfo ulkoalueelle
 - maalaistori
17. nykyinen urheilukenttä

Vesileppis
Aktiivinen
superkeskus