

## 1) Rokua UNESCO Global Geopark (Muhos–Utajärvi–Vaala)

**Haastateltava:** Katariina Van Boxtel, projektipäällikkö / matkailukoordinaattori  
(Humanpolis Oy)

### **Keskeinen toimintamalli ja organisoituminen**

Rokua Geopark toimii usean kunnan alueella ja korostaa verkostomaista toimintatapaa. Geopark-organisaation ydintiimi koostuu toiminnanjohtajasta ja koordinaattorista (taustaltaan maantieteilijöitä), tapahtumakoordinaattorista, (työskentelee puoliksi Geoparkille ja puoliksi Visit Oululle), hanketyöntekijästä sekä geologian asiantuntijasta (tuntityönä). Lisäksi käytössä on luontopedagogista osaamista ja mahdollisuus hyödyntää geopark rangereita sekä alihankkijoita. Rokua Geopark on STF-polulla.

### **Aluemarkkinointi ja DMO-yhteistyö**

Alueen matkailumarkkinointia tehdään yhteistyössä. Geopark painottuu erityisesti kansainväliseen matkailuun. Yritykset ovat aktiivisempia kotimaanmarkkinoinnissa ja tarvitsevat enemmän sparrausta ulkomaan markkinoinnin suhteen.

Visit Oulu toimii Oulun kaupungin omana toimijana, eikä koko alueen DMO-roolia täytetä sen kautta. Rokua Geopark maksaa vuosittain merkittävän yhteistyösumman Visit Oululle, jonka vastineena geopark hyödyntää mm. fam-tripit, messuosallistumiset, uutiskirjeet ja markkinointikanavat.

### **Yritysverkosto ja kumppanuusmalli**

Rokua Geoparkilla on noin **30 yrityksen verkosto**, jossa jäsenyys on maksullinen ja porrastettu (esim. 100 €, 250 €, 600 €). Yritykset sitoutuvat kestävän matkailun periaatteisiin, ja kumppanuuden vastineeksi geopark tarjoaa näkyvyyttä ja konkreettisia markkinointitoimenpiteitä (toimii yrittäjille väylänä Visit Ouluun, kampanjat, artikkelit kv-julkaisuihin, some-sisällöt, kansainvälisiä nostoja). Yritysten verkostoitumista tuetaan järjestämällä **4 kertaa vuodessa yrittäjäryhmän tapaamisia** ja avoimia geopark-tilaisuuksia ”geopark-tulet”. Tapaamisia voidaan järjestää yritysten tiloissa, jolloin samalla tutustutaan palveluihin ja vahvistetaan yhteistyötä.

### **Tuotteistus ja myyntikanavat**

Geoparkilla ei ole vahvaa omaa verkkokauppamyyniä. Aiemmista yhteismyynnin kokeiluista on luovuttu (esim. Johku), koska monen yrityksen tuotteiden kerääminen yhteen ostoskoriin voi edellyttää matkanjärjestäjäoikeuksia ja heikentää luottamusta

erityisesti kansainvälisessä asiakaskokemuksessa. Tällä hetkellä korostuu malli, jossa tuotteet ja kohteet nousevat esiin **DataHubin ja Outdooractive-alustan** kautta, mutta ostaminen ohjataan suoraan yritysten omiin kanaviin.

### Opastukset ja ranger-toiminta

Rokua hyödyntää geopark rangereita ja oppaita, pääosin suomenkielisesti. Toiveena on kehittää englanninkielistä opastamista ja koulutusta. Lisäksi alueen yrityksiltä (esim. Naturest, Rokua Outdoor, Geo-x) ostetaan palveluja, kuten koulutusmatkailuun liittyviä opetuksellisia sisältöjä. Kansainvälisiä avauksia on myös esimerkiksi Japanin yhteistyögeoparkin kautta. Sisältöä on viety Outdooractiveen (mm. saksaksi).

### Keskeiset havainnot Rokualta

- Selkeä verkostomainen toimintamalli ja tiivis yrittäjäyhteistyö (4 tapaamista/vuosi).
- Maksullinen kumppanuusmalli, jossa vastineena tarjotaan näkyvyyttä ja markkinointia.
- Kansainväliseen markkinointiin panostaminen korostuu yhteistyössä Visit Oulun kanssa.
- Digitaalinen löydettävyys vahva (Outdooractive, DataHub), mutta yhteismyynnissä varovaisuus. Johku-kaupasta luovuttu, paras, että yrittäjillä on omat verkkokaupat
- Geoparkilla ”toimisto-STF” kritiikkiä STF-merkin saamiskriteereistä (esim. eri kokoiset alueet), pitäisi keskustella uudelleen koko STF

## TP2 Uudet palvelu- ja tuoteinnovaatiot “benchmarkkaus” Rokua Geopark



jpyp



## 2) Salpausselkä UNESCO Global Geopark

**Haastateltava:** Kati Kangas Salpausselkä Geoparkin toiminnanjohtaja

### **Keskeinen toimintamalli ja painopisteet**

Salpausselkä Geoparkin toiminta näyttäytyy järjestelmällisenä ja vahvasti kestävä matkailun tavoitteisiin sidottuna. Geoparkin yritys yhteistyömalli on kuvattu avoimesti verkossa ja mukana on selkeä kumppanihakemus sekä ohjeistus geopark-kumppanuuteen. Lisäksi kestävä matkailun suunnitelma (2023–2030) on julkaistu ja toiminta linkittyy STF-ajatteluun. Salpausselkä Geoparkilla on STF-merkki.

### **Yritysverkosto ja yhteistyökumppanit**

Geoparkilla on laaja verkosto (arviolta n. **40 kumppania**, mukana matkailutoimijoiden lisäksi myös muita, mutta hyötyä matkailuyrityksen lisäksi tuntevat saavansa eniten ruokailukohteet, kuten ravintolat ja leipomot. Yritysten mukanaolo pohjautuu siihen, että toimijoita ohjataan tutustumaan kriteereihin ja toimintaan, ja osa yhteistyöstä syvenee keskustelujen kautta. Kestävyys ja sertifiointi/polku näyttävät olevan keskeinen osa kumppanuuden perustaa.

### **Yhteydenpito ja verkoston aktivointi**

Salpausselkä Geopark järjestää **2 kertaa vuodessa verkostotapaamisia**, joita yritykset arvostavat erityisesti verkostoitumisen ja yhteisen keskustelun näkökulmasta. Tapaamiset pidetään eri yrityksissä, jolloin alueen palveluihin tutustutaan samalla konkreettisesti. Sisältöinä on geoparkin ja yrittäjien kuulumiset, tulevaisuuden kehityspohdinnat sekä vaihtuvat teemat esimerkiksi kansainvälinen markkinointi ja pyöräilymatkailun kehittäminen vapaampaa yhteistä ohjelmaa, esim. kohteen tarinoihin tai aktiviteetteihin tutustumista.

### **Tuotteistus ja opastointi**

Visit Lahdella on oma toimija tai toimintamalli matkapakettien rakentamiseen. Geopark-opastointi on Salpausselkä Geoparkissa viety käytäntöön koulutuksen kautta. Paikallisoppaille järjestetty kurssi oli pilotti vuonna 2021; tälle kurssille osallistui myös ammatillisen oppilaitoksen opettajia, ja heidän kanssaan Salpausselkä Geopark-opaskoulutusta kehitettiin edelleen. Kehitystyön seurauksena geopark-opaskoulutus on viime vuosina ollut osana Koulutuskeskus Salpauksen opetustarjontaa: 2022 ja 2023 osana matkailupalvelujen ammattitutkintoa, 2024 osana paikallisopaskoulutusta, 2025 osana luonto- ja hyvinvointimatkailun koulutusta. Opettajina on ollut Salpauksen ja Geoparkin henkilöstöä. Osa kymmenistä koulutukseen osallistuneista on suorittanut Salpausselkä Geopark -oppaan auditoinnin, ja heillä on oikeus käyttää tätä titteliä. Heidän roolinsa on keskeinen geoparkin opastustoiminnassa.

### **Kasvatus ja koulu yhteistyö (vahva erottuva tekijä)**

Salpausselällä ympäristökasvatusta on kehitetty pitkäjänteisesti jo varhaiskasvatuksesta alkaen. Käytössä on Salpausselkä Geopark -varhaiskasvatusohjelma, johon alueen vaka-toimipisteet voivat hakea mukaan, ja jossa ne voivat kriteerit täytettyään saavuttaa SG-

päiväkodin statuksen. Ympäristökasvattajat ja geoparkin toiminnanjohtaja kouluttavat ohjelmassa mukana olevien yksiköiden henkilöstön, mutta muuten toimintaa toteuttavat varhaiskasvatuksen ammattilaiset osana työtään. Päiväkotikokouksille on pilotoitu ohjelmia ympäristökasvattajan kanssa (joka viikko luontoon) ja toimintaa on pyritty kirjaamaan varhaiskasvatusohjelmaan. Mallissa korostuu säännöllinen luontotoiminta ja Agenda 2030 -teemat.

Osana Lahden kaupungin ympäristökasvatusohjelmaa on 9.-luokkalaisille tarjolla "Radiomäki Salpausselkä Geopark -kohteena" -opetuskokonaisuus (opetustuokio ja maastotehtävät). Oppilaitosyhteistyölle on lisäksi valmistumassa vastaava ohjelma kuin varhaiskasvatuspuolella. Toimijat tekevät some-postauksia retkistään ja taggäävät Geoparkin mukaan.

### Keskeiset havainnot Salpausselältä

- Yritysyhteistyömalli on selkeä ja läpinäkyvä (hakemus, kriteerit, kestävyys).
- STF ja kestävä matkailun suunnitelmallisuus vahva osa toimintaa.
- Verkoston aktivointi 2 tapaamisella/vuosi, joissa painottuu kohtaaminen ja kehittäminen.
- Opastointi on systematisoitu kouluttamalla ja auditoimalla Salpausselkä Geopark -oppaita
- Erottuu vahvalla kasvatuksen ja kouluyhteistyön kokonaisuudella.



### 3) Saimaa UNESCO Global Geopark

**Haastateltava:** Mikko Ikävalko, puistonjohtaja

#### **Keskeinen toimintamalli ja hallinto**

Saimaa Geopark on laaja aluekokonaisuus, jossa toiminta perustuu vahvaan kuntayhteistyöhön. Geopark perustettiin 2016 ja UNESCO-status saatiin 2021. Alueella on **9 kuntaa, 2 Visit-organisaatiota**, noin **80–86 yritystä** sekä runsaasti yhdistyksiä. Keskeinen havainto on, että geopark-työ nojaa vahvasti kuntien omaan aktiivisuuteen ja “yhteiseen laariin” -ajatteluun: kunnat tekevät omia geopark-kohdekorttejaan, näkyvyyttä ja infrastruktuurisia ratkaisuja. Saimaa Geoparkilla on STF-merkki.

#### **Kumppanuusmalli: matala kynnys ja maksuttomuus**

Saimaa Geopark Partner -malli on yrityksille **maksuton**. Mukaan pääsee hakemalla lomakkeella. Kumppanuus perustuu logon käyttöohjeiden noudattamiseen ja siihen, että yritykset tietävät mitä heiltä odotetaan kestävyden näkökulmasta. Malli on verrattain matalan kynnyksen ratkaisu, joka mahdollistaa laajan verkoston syntymisen. Kriteerien täyttävät yritykset saavat virallisen kumppanistatuksen ja muodostavat geoparkin kestävän matkailun verkoston. Osalla on STF-merkki, osa on polulla. Matalammalla kynnyksellä mukaan partneriksi kuin Salpausselällä.

#### **Yhteydenpito ja yritysten tukeminen**

Saimaalla yrityksille lähetetään **kuukausittainen yrityskirje** ja tarjotaan koulutuksia sekä verkostoitumistilaisuuksia. Yrityksiä hyödynnetään myös geoparkin omissa tarpeissa (majoitus, opastukset, palveluostot vieraille). Lisäksi käynnissä on kehittämisteemoja kuten Geofood, jossa pyritään brändäämään lähiruokaa geoparkin tarinaan (esim. Saimaan kala-aiheet).

#### **Tapahtumat, osallistaminen ja näkyvyys**

Saimaa on vahvasti läsnä alueen tapahtumissa ja rakentaa näkyvyyttä yhteistyössä. Esimerkkinä mainittiin iso pyöräilytapahtuma (4000 pyöräilijää), jossa geopark on mukana näkyvyyden ja rahoituksen kautta. Lisäksi geopark tekee elämyksellisiä maksuttomia tapahtumia, kuten elokuvailtoja keskellä metsää ja maisemapaikoilla. Korkeakoulu yhteistyötä hyödynnetään mm. tiedonkeruussa ja kehittämisen “hedelmien” tuottamisessa. Lukioissa Geopark-päiviä, joissa aamupäivässä teoriaosuus ja iltapäivä luonnossa. Oppilaiden piirtämiä kuvia Geoparkin jakotavaraan printattuna.

#### **Opastoiminta ja tuotteistus**

Saimaalla toimii geopark rangereita ja paikallisoppaita sekä kohdekohtaisia oppaita (mm. Salpalinja-oppaat, kaupunkioppaat). Varaus tapahtuu usein matkailutoimistojen kautta. Alueella on erilaisia opastusmuotoja, kuten hop on hop off -ratkaisut sekä bussi-laivaretket, joissa opas kertoo geopark-tarinaa. Lisäksi geopark tekee kohdekortteja ja kehittää aarrekarttoja (parhaat maisemapaidat, uimarannat) ja tuottaa kohdevideoita (mm. 360-sisältöjä). Yrittäjä järjestää geoparkleirikoulua, maakunnassa kahdella yrittäjällä matkanjärjestäjäoikeudet, johku-kauppoja olemassa.

## Kuntien rooli geoparkin näkyvyydessä

Saimaalla korostui konkreettinen kuntien tekemä näkyvyystyö: geopark-logot kaupungin autoissa, liikennemerkeissä, jakotavarassa, jopa teemalliset geopark-pyörät ja geopark-laiturit. Geopark Centerin mahdollistuminen 0 € -periaatteella kertoo siitä, että kaupunki näkee yhteisen hyödyn matkailu- ja imago vaikutuksissa.

## Keskeiset havainnot Saimaalta

- Maksuton kumppanuusmalli mahdollistaa laajan yritysverkoston ja matalan kynnyksen mukaan tulon.
- Kuntien aktiivisuus on toiminnan selkäranka ja näkyvyyden vahvin moottori.
- Yrityksiä aktivoidaan säännöllisesti (kuukausikirje, hankkeet, tilaisuudet).
- Paljon tarinallistamista ja elämyksellistä tekemistä, myös maksuttomia yleisötapahtumia.
- Digitaaliset sisällöt ja kohdekortit vahvasti kehittämisen kohteena.

