



Keuruun palvelut tapahtumavieraille

Kyselyn tulokset

05/2017

Kyselyn toteutus

- Nettikysely Keuruun yrittäjille huhtikuussa 2017
- Jakelu Kaupan keskus Keuruu -hankkeen asiakasrekisterin yrityksille avoimena linkkinä
- 23 vastaajaa
- Kyselyn toteutti Intelligence Factory Oy

Miten yrityksesi on hyödyntänyt Keuruun tapahtumia

(useampi vaihtoehto mahdollinen)

- Huonosti tai ei lainkaan: 35%
- Mainos/ilmoitus/logo tapahtumamateriaalissa: 22%
- Tarjoamalla omia palveluja tapahtumassa: 17%
- Olemalla mukana esim. myyntipöydällä: 17%
- Verkostoitumalla/yhteistyöllä muuten: 9%
- Sponsorioimalla: 4%

"Ei juuri mitenkään! Yleensä tapahtumat on viety toisaalle... asiakkaita ei ole riittänyt enää keskustan alueelle."

Miksi ei ole hyödynnetty?

(useampi vaihtoehto mahdollinen)

- Ajan puute: 22%
- Ei ole ollut tietoa: 22%
- Yhteistyön puute/vaikeus: 17%
- Raha: 13%
- Hyötysuhde vähäinen (toimialasta johtuva): 7%
- Jaksaminen: 4%
- Tapahtuma peruttiin: 4%
- Järjestelyt jääneet viime tippaan: 4%

"Yhteistyön puute ja sen koordinointi. Ei tiedä mitä kaikkea täällä tapahtuu ja on vaikeata suunnitella kuinka parhaiten aina tapahtumavieraille mainostaisi."

Mihin tapahtumaan osallistunut?

(useampi vaihtoehto mahdollinen)

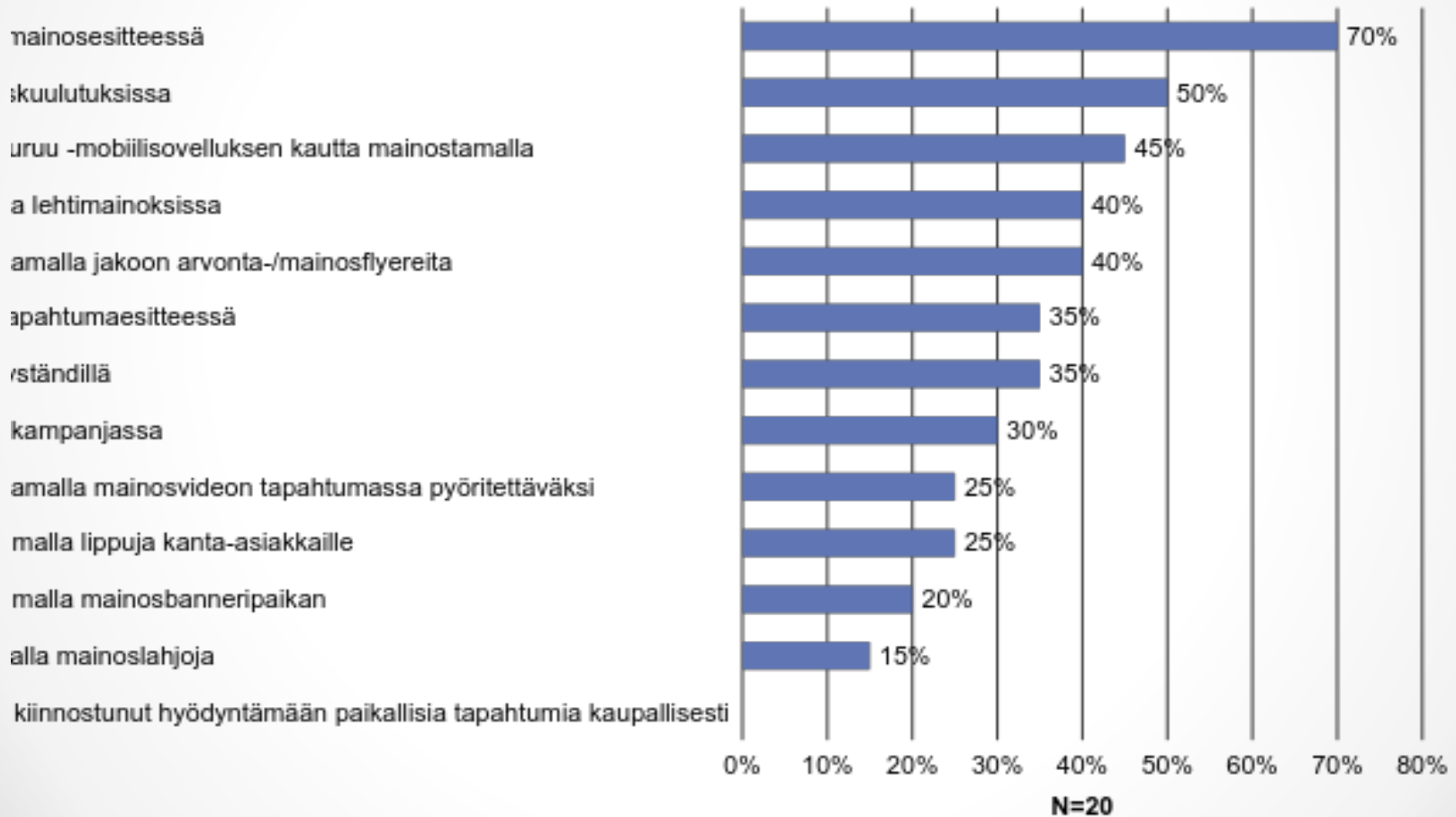
- Keuruun markkinat: 26%
- Hiihtotapahtumat (ml. ampumahiihto): 17%
- KeuPan pelit: 17%
- Keuruun yömaraton: 13%
- Joulukauden avaus: 13%
- Keskustan/Vanhan Keuruun alueen tapahtumat: 9%
- Hypistelyt: 9%
- Muut yksittäiset: (lista seuraavalla sivulla)

"Joulunavaus -kampanjassa. Heinähypistelyjen, Keuruun markkinoiden ja joulutapahtumien aikaan pitänyt puotia avoinna normaalien aukioloaikojen ulkopuolella "

Mihin tapahtumaan osallistunut?

- Eri konsertit
- Eri urheilukilpailut
- Haapamäen kesän taidenäyttely jne.
- HPP:n pelit
- Hyvinvointiviikko
- Isokirja eri tapahtumat
- Juhannusjuhlat
- Juhannuskisat
- Keuruulta kajahtaa
- Keuruun UA:n järjestämissä Rallisprint-tapahtumissa
- Metallilta
- Naisten ilta
- Neste Rally Finland
- Nuorten leiritapahtumat
- Random kehityspalveluiden miitit
- Rekrymessut
- Soitonpaikka

Millä tavalla haluaisi osallistua Keuruun tapahtumiin?



Jotenkin muuten:

- Osallistumalla rakennustalkoisiin ja sitä kautta tutustua keuruulaisiin.

Yhteistyön ja tapahtumien kehittäminen

- Kauppiaiden/yritysten yhteismainontaa jaettavaksi tapahtumassa, esim. ko. mainoksessa jaettavia kuponkeja jokaiseen mukana olevaan liikkeeseen, jolla jokainen liike tarjoaa jotain alennusta tai esim. kaksi yhden hinnalla tms.,
- Tapahtumajärjestäjän pitää taas olla oikeasti halukas tuomaan paikallisuutta esille ja nähdä se etu, mitä yritykset saivat tästä ja vasta sen jälkeen jos homma pelittää, niin tapahtumajärjestäjät voisivat saada yrityksiltä sponsorointia, mutta nyt tuntuu menevän niin, että tapahtumajärjestäjät hinnoittelevat itsensä ulos tästä yhteistyöstä, ja mitä yritys sitten saa, ei vastaa sitten sitä lopputulosta
- Seurat voisivat tarjota kioskien pitämistä paikan päällä paikalliselta yritykseltä vaikka sitten provision osuudella, eli eivät itse hoida ravintolapalveluja, vaan tarjoavat sen jollekin paikalliselle yritykselle.
- Ihanteellista olisi, jos esim. netissä olisi yksi ainoa kanava, jota kautta voisi saada tietoa tulevista tapahtumista. Vaikkapa joku menoinfon kaltainen sivusto.
- Oman aktiivisuuden ja kassavarannon lisääminen auttaisi suuresti osallistumisessa.

Yhteistyön ja tapahtumien kehittäminen

- Jokainen tapahtuma pitäisi koordinoida, siitä pitää suunnitelupalaveri, jossa päätettäisiin, kuinka ko. tapahtumaa hyödynnetään kaupallisesti ja mitä siitä hyötyy myös tapahtuman järjestäjä
- Keuruun torilla tulisi olla useammin tapahtumia.
- Mainoshinnat isoja siihen nähden mitä, ne tuo. Laajempaa tietoa mitä ja miten.
- Mukana yhteisissä lehtijutuissa ja mainoksissa.
- Näkyvyyttä ja ymmärrystä metallialasta, freessiä näkemystä etenkin edistämällä alan todellisuutta.
- Nämä kyselyt on ihan ok, jos niitä oikeasti hyödynnetään tapahtumia järjestettäessä ja suunniteltaessa. Tiivis yhteydenpito sähköpostitse tai sosiaalisen median kautta. Yrittäjiltä tulevien ideoiden aito toteuttamishalu tai selvitys toteuttamisen mahdollisuuksista.
- Pitäisi olla tietoa yhteistyömahdollisuuksista ja niiden hinnoista.

Yhteistyön ja tapahtumien kehittäminen

- Tapahtuman järjestäjä voisi tarjota mahdollisuutta osallistua tapahtumiin.
- Tapahtumien etukäteismarkkinoinnissa.
- Tiedonjaon tehostaminen.
- Tiedotus tapahtumista ja ajan kohdasta Keuruun takseille. Nyt monesti tapahtumat jäävät sen varaan, että joku on huomannut esim. lehdestä. Keuruun taksit haluaisivat palvella asiakkaita mahdollisimman hyvin ja joustavasti. Etukäteistieto mahdollisimman aikaisin olisi erittäin tärkeää. Tällöin voitaisiin suunnitella ajovuorot oikein sekä lisätä tarvittava määrä autoja ajoon sekä lisätä tarvittaessa esim. väliaikainen taksitolppa.

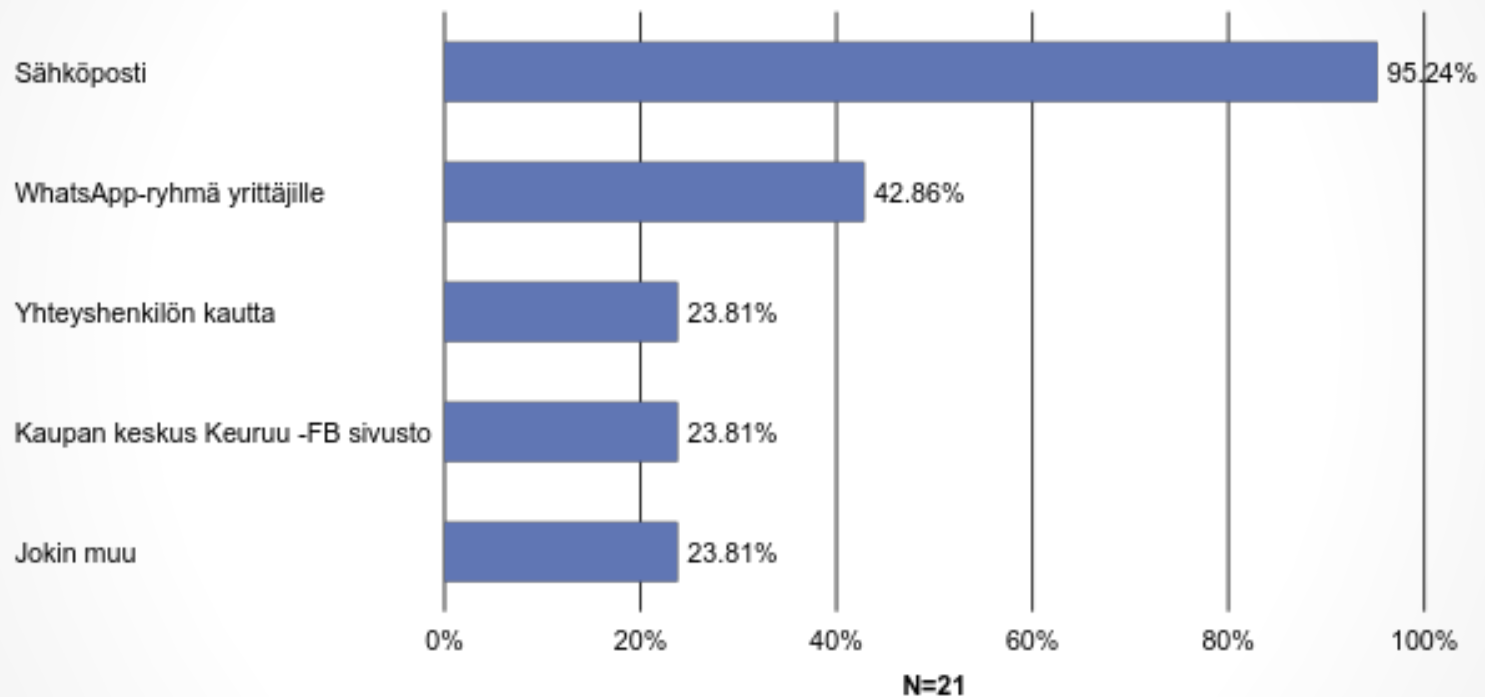
Miten vieraat saadaan käyttämään palveluja?

- Jos itse menen toiselle paikkakunnalle jonkin tapahtuman vuoksi, lähdän tapahtuman jälkeen kotiin. Useamman päivän reissut ovat asia erikseen.
- Ainakin mainontaa ja tiedottamista lisäämällä...
- Infoamalla. Järjestämällä leimojen keruukilpailu eri liikkeistä tms.
- Keskinäisillä yhteistyösopimuksilla
- Mainosflyerit, mobiilisovellus ja ensinnäkin edes tietää mitä milloinkin tapahtuu ja kuinka niissä voisi olla mukana mainostamassa
- Olemme sopineet paikallisen yrittäjän kanssa vieraillemme etuuksia majoittumisen aikana.
- pitää olla enemmän tahtotilaa saada "vieraat" käymään liikkeissä, kahviloissa, ravintoloissa

Miten vieraat saadaan käyttämään palveluja?

- Positiivinen ja laaja-alainen mainonta monipuolisista vaikka ihan "hulluistakin" palveluista. Koskaan ei voi tietää mitä asiakas voi haluta.
- Tapahtumajärjestäjien avoimella tiedottamisella ennen tapahtumaa (tiedetään olla esim. pidempään auki) ja paikan päällä avoimesti kertomalla ihmisille, mitä palveluita tapahtuman ulkopuolelta löytyy.
- Tapahtuman järjestäjä voisi ottaa tässäkin huomioon sen, että ei pitäisi kaikkia asiakkaita itsellään.
- Yhteistyössä on toivomisen varaa: järjestäjät pitävät oman juttunsa keskiössä liiaksi. Toista yritystä suositellaan kovin karkeasti, vaikka sen palvelut sopisivat asiakkaalle paremmin.

Minkä kanavan kautta tietoa osallistumisesta?



Jokin muu:

- FB-sivuston ohella erillinen nettisivusto
- Go Keuruu -sovelluksen kautta
- Jokin eri niin arka suljettu facebook-ryhmä alan toimijoille, ei siviileille.
- Paikallislehdessä tapahtumakalenteri kuukausittain tai jopa neljännesvuosittain esim.
- Tiedot mahdollisimman aikaisin jo olevaan tapahtumakalenteriin Menoinfoon, niin toiset voivat kertoa siitä omille asiakkailleen. Tapahtuma voi ratkaista esim. ryhmän tulon paikkakunnalle.

Vapaa sana Keuruun tapahtumista ja niihin liittyvästä viestinnästä yrittäjille

- Valitettavan harva ilmoittaa tapahtumansa Menoinfoon. Tapahtumaa suunnitellessa kannattaa ottaa huomioon muut tapahtumat, ettei tule päällekkäisyyksiä.
- Keuruulla on aika hyvin tarjontaa. Enemmän huomiota tapahtumien ajan kohtaan. Pitäisi välttää päällekkäisyyttä. Tämä koskee enemmänkin ravintola-alaa. Ei samoille illoille esim. bändi-iltaa.
- Kovasti tuntuu tapahtumia olevan, mutta ne eivät kauheasti näy katukuvassa.
- Rohkeasti ainakin ideoimaan jotain,
- Tapahtumia on runsaasti, mutta niiden monipuolisuus ja tähän päivään mukautuminen ontuu joskus. Jos mennään koko ajan tutulla ja turvallisella kaavalla, niin silloin aliarvioidaan kuluttajia. Pitää olla trendeistä selvillä ja pystyä muuttamaan kuluttajien tarpeiden mukaan. Myös paikkakunnan vahvuudet tulee ottaa huomioon sekä tapahtumien saavutettavuus.
- Yhteistyötä toistemme kanssa ja markkinoinnilla koska se ei ole meiltä keneltäkään pois

Terveiset Kaupan keskus Keuruu -

kehittämishankkeelle tai tapahtumanjärjestäjille

- Erittäin hyvä idea, enemmän vaan näkyvyyttä yhteisten tapahtumien ja mainosten kautta, pääsiäispuput ja ystävänpäivä-kortit olivat jo hyvä alku... samanlaista lisää.
- Hyvää työtä
- Hyödyntäkää jo olevia kanavia, eikä värkätä jatkuvasti uusia. Silloin tiedot hajoavat eri paikkoihin, eivätkä tavoita muita.
- Kuunnelkaa yrittäjien lisäksi myös asiakkaita aktiivisesti.
- Luottamaan seutuun ja yhteistyöhön!
- Tarjotkaa kaikille yrittäjille mahdollisuus ja pyytäkää mukaan tapahtumiin.
- Yhteistyötä toistemme kanssa ja markkinoinnilla, koska se ei ole meiltä keneltäkään pois.