



Savukoski - Euroopan Retkeiltävin Kunta

Loppuraportti

03.02.2023

www.arcticmindtech.io

Erädigi - Toimeksiannon tiivistelmä



Erädigi:ssä selvitettiin Savukosken matkailun kehitystarpeita. Erityishuomiota kiinnitettiin digitalisoinnin mahdollisuuksiin ja alan paikallisen elinkeinotoiminnan kasvun tukemiseen.

Haaste

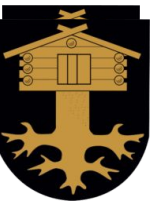


Nykyisellään digitaalisten palveluiden saatavuus, käytettävyys ja tarpeiden kokonaisvaltaisuus on ymmärryksemme mukaan puutteellinen.

Asiakkaiden on vaikea löytää tarvittavat palvelut ja hän joutuu itse käyttämään useita järjestelmiä, tietolähteitä ja muita menetelmiä löytääkseen tarvitsemansa

Kun tarvittavat palvelut löytyvät on niiden käytettävyys koettu puutteelliseksi ja käyttökokemus hajanaiseksi (palvelukohtainen kokemus)
Liiketoimintamallit (kuka maksaa mistäkin) eivät ole yhtenäisiä joten käyttö entisestään lisää kynnystä

Ongelma on maailmanlaajuinen.



Hankkeet tavoitteet ja tausta

1. Digitaalisten eräpalveluiden vaikuttavuus alueen elinvoimaisuuteen ja yritysten liiketoimintamahdollisuuksien kasvattamiseen
2. Nykyisten digitaalisten palveluiden kartoitus, saatavuus ja jatkokehityssuunnitelma vaihtoehtojen muodostaminen
3. Nykyisten (ja tulevien) alueen palveluntarjoajien kokemusten ja kehitysehdotusten kartoitus sekä digitaalisten palveluiden vaikutus liiketoimintamahdollisuuksien lisäämiseen ja niiden sisällyttäminen jatkokehityssuunnitelmaan
4. Mahdollisesti nykyiseltään puuttuvien palveluiden kartoitus ja kehityssuunnitelmaan sisällyttäminen



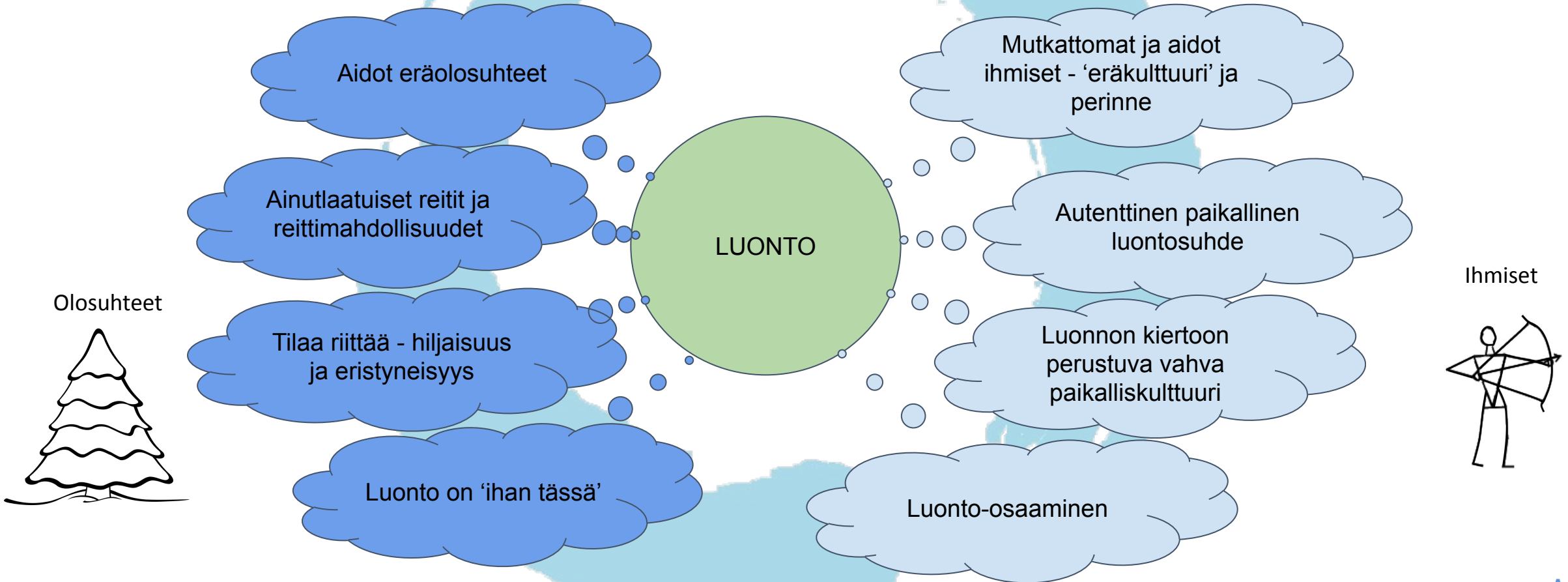
Selvityksen toteutus

- Selvitys toteutettiin 29.11.2022-27.01.2023 välisenä aikana
- Selvitys koostui:
 - a. Tunnistettujen olemassaolevien digipalvelualueiden kartoituksesta ja käytettävyysselvityksistä (lista liitteissä)
 - b. Syvähaastatteluista
 - i. Kolme (3) kunnan edustajan kanssa
 - ii. Viiden (5) savukoskelaisen erä- ja luontomatkailualan yrittäjän kanssa
 - c. Kolmesta (3) 'mystery shopping' testistä
 - d. Savukosken aluemarkkinoinnin ja matkailupalveluiden digitaalisista palveluista ja muusta materiaalista
 - i. Matkailunedistämissivu korvatunturi.fi
 - ii. Savukosken matkailupalveluiden [verkkokauppa](#)
 - iii. Savukosken kunnan [verkkosivut](#)
 - iv. Alueen retkeilykartta
 - v. Alueen aluemarkkinointi -esite
 - e. Verkossa toteutetusta kyselyistä 9.1.-22.1.2023
 - i. Yrittäjäkyselystä (4kpl)
 - ii. Toimijakyselystä alueen asukkaille sekä muille Savukosken erä- ja matkailupalveluita käyttäville (6kpl)
 - f. [Savukosken kuntastrategia 2022-2025](#)



Havainnot ja tulokset - Vahvuudet mille rakentaa

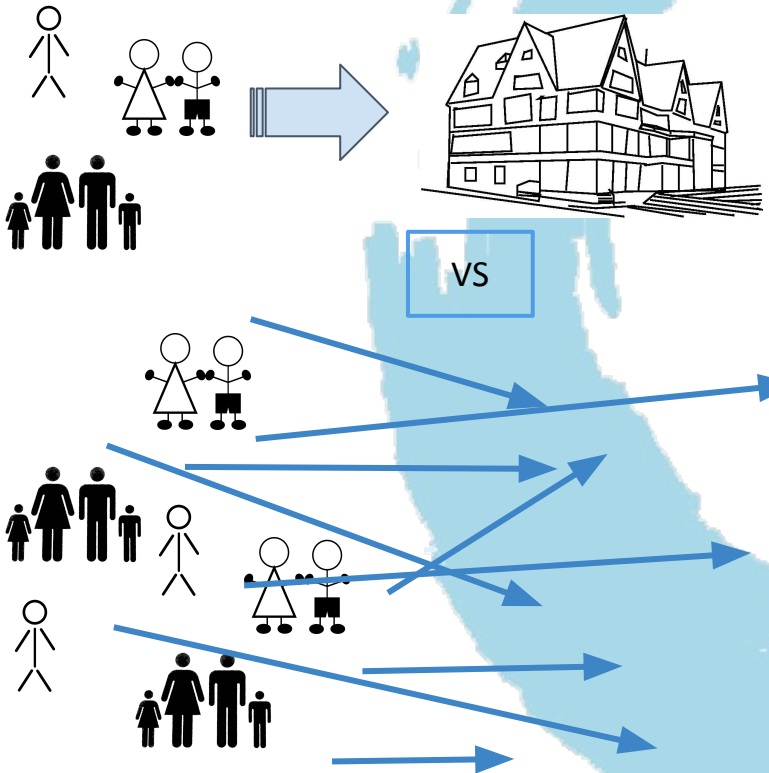
- Kautta linjan kaikissa haastatteluissa, kyselytuloksissa sekä muun materiaalin läpikäynnissä nousi esiin yksi selkeä ja merkittävä kilpailuetu ja siitä johdettavissa olevat ominaisuudet





Löydökset 1 - Haasteet liiketoimintaympäristössä

- Alueen matkailijat ovat käytännössä yhtä tunnistettua poikkeusta lukuunottamatta 'omatoimimatkailijoita' erä- ja luontokokemusta hakemassa
- Alueella vain yksi perinteistä hotelliliiketoimintaa ja sen pohjalta napakasti tuotteistettua elämysmatkailua harjoittava yhtiö - kokemus paketoitu ja tuotteistettu



'Elämyspaketti':

Kuljetukset
Majoitus
Ohjelmalvelut esim:
Saunominen
Hiihtäminen
Luontokokemus etc.
Ohjelmalveluita esim:
koiravaljakko-,
moottorikelkka- ja
poroajelut, pilkkiminen

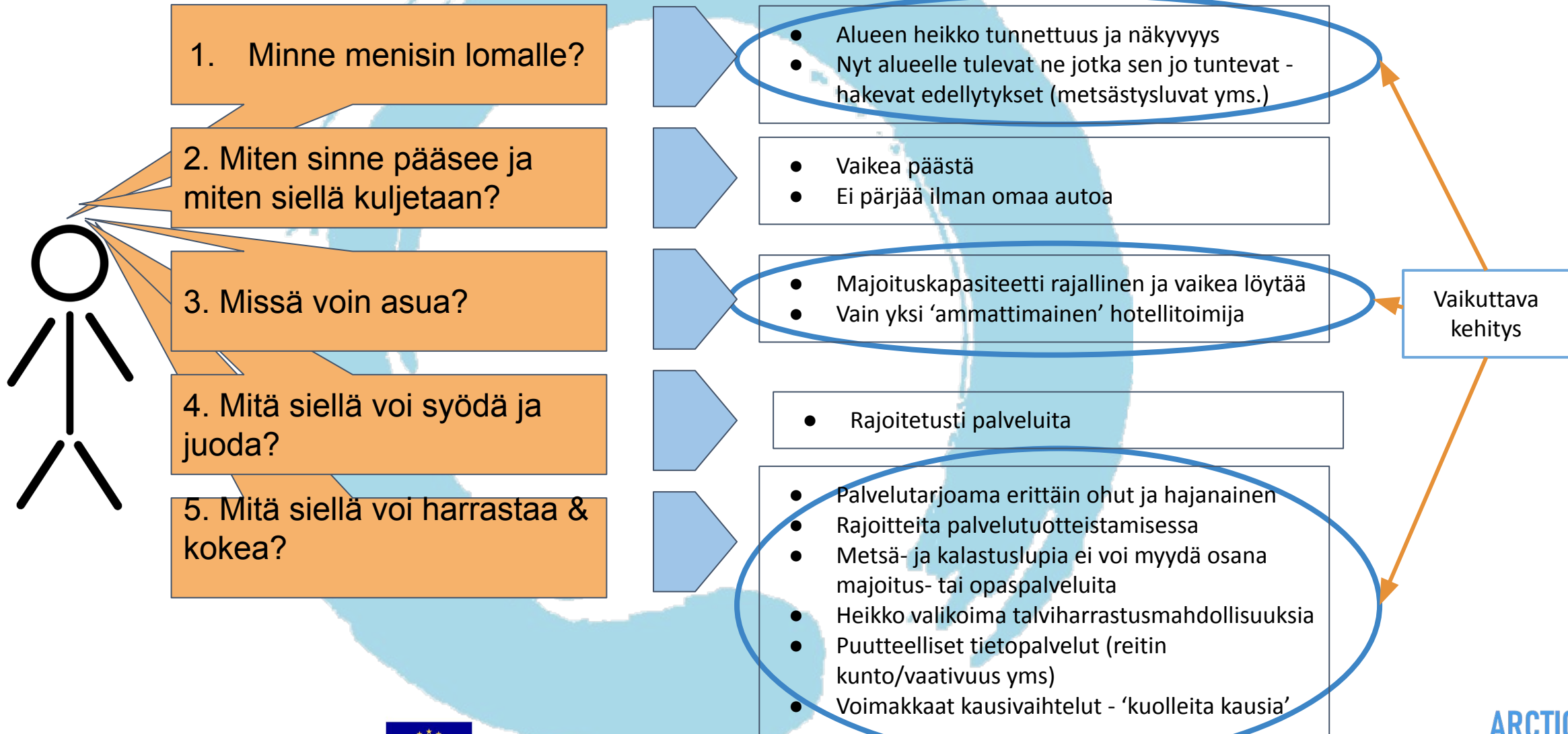
'Tee-se-itse paketti':

Majoitus
Kuljetukset...

Hajanaisen ekosysteemin vaikutukset:

- Palveluntarjoajia ja yrittäjiä ei synny koska asiakasvirta on hajanainen
- Olemassaolevien palveluiden asiakastavoitettavuus on hajanaista ja kallista
- Ei yhdessä muodostettua kohdeasiakas -määritelmää, joten tuotteistuksen ja palvelumuotoilun merkitys korostuu
- Liiketoiminnan kasvattaminen haastavaa koska kyky kasvattaa kapasiteettia rajallinen

Löydökset 2 - Asiakastarpeiden hierarkia ja tunnistetut puutteet palvelutarjoamassa





Löydökset 3 - Mitä palveluita alueella voisi tarjota perustuen sen vahvuuksiin - ja kenelle?

- Useita ohjelma- ja elämyspalveluita mitä alueella voisi tarjota, perustuen alueen ja sen toimijoiden vahvuuksiin
 - a. Erilaiset erä- ja luonto-opas palvelut (metsästys, kalastus, luontoretket, marjastus, melominen...)
 - b. Välinevuokrauspalvelut (kanootit, fatbike, moottorikelkka, liukulumikenkä, sukset)
 - c. Välineiden huoltopalvelut (maastopyörä, moottorikelkka)
 - d. Luonto- ja paikalliskulttuuri -elämykset (Porotilavierailut, lähiruoka tila- ja raaka-aine 'tutustumiset', erähihto -retket, revontulimetsästys)
 - e. Ohjelmapalvelut
 - f. Lisää reittejä niille palvelut (tulistelu ja yöpyminen)- fatbike, lumikenkä, hiihto, kelkka, erähihto
 - g. Hyvinvointipalvelut (jooga, retriitti yms...)
 - h. Erilaiset pyöräretkeilijöille suunnatut palvelut
- Ketä alueelle sitten 'halutaan'?
 - a. Luontoa ja eräkokemusta hakevat kävijät
 - i. Kala- ja metsästysporukat
 - ii. Retkeilijät (porukat ja perheet)
 - iii. Yritysporukat etsimässä 'erilaista'
 - iv. Rauhaa, hiljaisuutta ja eristyneisyyttä etsivät
 - v. 'Erilaista' lappia etsimässä olevat

Asiakkaita joita EI haluta:

- Massaturismia
- 'Samaa kuin muualla' matkailijoita

Löydökset 4 - Olemassaolevat digialustat ja niiden haasteet Savukosken näkökulmasta



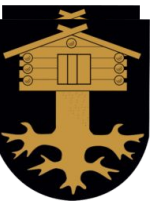
- Tietoa on valtavasti, mutta siihen liittyy seuraavat haasteet
 - a. Kategoriat sisällön, ei asiakastarpeiden pohjalta - reittien osalta asiakkaan täytyy tietää
 - i. Mitä on etsimässä
 - ii. Mistä on etsimässä
 - iii. Mikä on 'soveltuva' heille
 - b. Reitti ja kohdetiedoissa kansallispuistot ovat dominoivasti edustettuina
 - c. Muut reitit ja palvelut hajanaisesti eri viranomaisten, yritystoimijoiden ja epävirallisten kanavien takana
 - d. 'Passivista' tietoa
 - Ei kunto-, turvallisuus- tai huoltotietoa
 - Ei käyttäjien tai 'paikallisten' havaintoja ja tietoja
 - Ei voi käyttää asiakkaan suunnitelman pohjana kuin 'geneerisesti'
 - Riittävä navigointikokemus vaikea toteuttaa

Koska erä- ja luontomatkailu on uuden asiakkaan vaikea selvittää miten suunnitella (onko reitti ajettu, onko puita, voiko yöpyä, onko reitti meille sopiva, mistä saan tarvittaessa siihen tarvittavat välineet vuokrattua tai huollettua)

Käytännössä 'paketointi' asiakastarpeiden ympärille jää aluemarkkinoinnin tai alueen toimijoiden 'yhteiseksi tehtäväksi'

Erotautuminen on hankalaa koska 'katalogit ilman indeksiä'

Löydökset 5 - Olemassaolevien digialustojen uudelleenkäytettävyys



- Analyysin pohjalta digipalveluiden uudelleenkäytettävydestä
 - a. **Johku** on paras alusta alan tiedon jakamiseen ja palveluiden myymiseen
 - b. Reittisuunnittelussa ja niiden käyttäjäsisällön keräämisessä ja jakamisessa **Outdooractive.com** on
 - i. Toiminnoiltaan kyvykkäin
 - ii. Integroitavissa Johkun päälle tehtyyn verkkokauppaan ja web -sivustoon
 - c. Muiden osalta niitä voidaan käyttää joko tietolähteinä tai kohteina lisätietoa etsiville, mutta on tapauskohtaisesti selvitettävä ja harkittava (luontoon.fi, retkikartta.fi, kelkkareitit.fi, MTBreitti.fi, retkipaikka.fi yms)
 - i. Tekninen integroitavuus suurilta osin hyvä
 - ii. Sisältö ei luokiteltua eikä yhdenmukaista - vaikea käyttää ja löytää
- Hyviä alustavia käyttötapaesimerkkejä majoituksesta missä yhdistetään molempien toimijoiden kyvykkyudet löytyy Natura Vivan [majoitukset](#) -sivuilta tai kuinka [retket](#) tarjoama on tuotteistettu
→ Avain Savukoskelle on sen erityistarjoaman ja positioinnin selkeä kuvaaminen ja siihen liittyvien reittien, palveluiden, majoitusten yhdistäminen helposti asiakaslähtöisesti
- Sisällön tuottamiseen - sovellus missä asiakas voisi valita joustavasti tieto- ja muita palveluita, kommentoida niitä, ylläpitäjät voisivat päivittää tietoja ei ole löytynyt. Sen kehittäminen olisi suotavaa, mutta vaatii oman hankkeensa

Löydökset 6 - Tunnistetut digitaalisten ratkaisujen kehitystarpeet ja tarjoaman kehitys



Selvityksen pohjalta tärkeimpinä nousivat seuraavat kehitystarpeet (tärkeysjärjestyksessä)

1. **Majoituksen** tarjoaman ja löydettävyyden lisääminen
 - a. Olemassaolevan yksityisten mökkien kapasiteetin tarjoaminen markkinoille
 - b. Muiden majoitusvaihtoehtojen nostaminen selkeästi esiin (varaus- ja autiotuvat, koulutuskeskukset, yrittäjien tarjoamat vaihtoehdot)
 - c. 'Hotellimaisen' majoituskapasiteetin lisääminen

2. Alan yrittäjien tarjoaman yhdenmukaistaminen, tuotteistaminen ja palvelumuotoilu
 - a. **Asiakaskeskeiset kokonaisuudet** (esimerkiksi asiakas haluaa tekemistä lapsiperheille: vaativuudeltaan oikeanlaiset reitit, tahdotun kaltainen majoitus...)
 - b. **Intressialueisiin perustuvat tuotteistetut** useiden palvelutuottajien yhdistävät **kokonaisuudet** (Esim. Melonta: reitit, reittisuunnittelu, retkiruoka, kanoottivuokraus, majoitus, kuljetukset. Metsästys: luvat, oppaat, majoitus, retkiruoka...)
 - c. **Tietopalvelut**: Reittien haastavuus ja kunto, tulistelu ja yöpymispaikkojen kunto ja edellytykset, säävaroitukset

3. Palveluntarjoajien ja yrittäjien tarjoaman **markkinointi- ja myyntikyvyn** lisääminen

4. Liiketoimintaprosessien **'yhteinen digiloikka'**
 - a. Jokaisen ei kannata 'keksiä pyörää uudestaan'
 - i. Varauspalvelut
 - ii. Markkinointi- ja myyntialustat
 - iii. Tietopalvelut



Johtopäätökset ja suositukset - Yhteenveto

- Yhteenvetona suosittelemme että Savukoskella aloitetaan **kansallinen pilotihanke digitaalisuuden hyödyntämiseksi erä- ja luontomatkailussa**
- **Erädigin** ydinperiaatteet ovat
 - a. Digitaalisuuden hyödyntäminen aluemarkkinoinnin tarpeisiin**
 - i. Löytää potentiaalisten matkailijoiden laajasta joukosta juuri erä- ja luontomatkailun vaihtoehtoja etsivät ja tavoittaa heidät
 - b. Mahdollistaa yrittäjien tuotteiden ja palveluiden tehokas sisällön tuottaminen, markkinointi ja myynti**
 - i. Tuotteistaminen tukena että palveluiden tehokkaan digimarkkinoinnin ja -myynnin tarpeisiin
 - c. Mahdollistaa uusien yrittäjien ja palveluiden syntyminen alalle laskemalla yrittäjyyden kynnyistä**
 - i. Tarvittava osaaminen mikä vaaditaan kaikilta yrittäjiltä toteutettu digitaalisesti ja palvelumallilla - varaus-, markkinointi-, SoMe -näkyvyys, myynti-, välinelogistiikka-, siivous-...)
 - d. Helpottaa asiakkaille alueen tarjoaman hyödyntäminen**
 - i. Esimerkiksi sopivien reittien ja ohjelmapalveluiden valinta, välinevuokraus, reittien ja kohteiden kuntotieto ja vaatavuuden ymmärtäminen



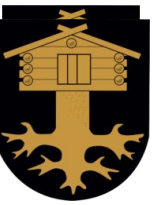
Johtopäätökset ja suositukset

1. Käynnistetään Savukoskelle kansallisen tason **pilotti erä- ja luontomatkailun digitalisoinnista** ja sen tarpeista. Sitä tukemaan luodaan **'Erästrategia'** Euroopan johtavan erä- ja luontomatkailun ekosysteemin syntymiseksi alueelle
2. **Asiakasvirran** mahdollistamiseksi majoituskapasiteetin hyödyntäminen
3. **Asiakassegmentin** täsmällisempi valinta ja -tarpeiden systemaattinen kartoitus
4. Paikallisten yrittäjien **palveluiden ja -kokonaisuuksien tuotteistaminen** ja yhteisten liiketoimintaprosessien operointi 'palveluna' - millä mallilla? (Kehitysyhtiö, yritys, kunta?..)
5. Alueen **ydintarjoaman valinta** ja sen palveluiden yhteinen ja systemaattinen kehittäminen
6. Selkeät **tavoitteet ja mittaristo** - oppien pohjalta iteratiivinen jatkokehitys

Suositus 1 - Erästrategia - Erä- ja luontomatkailun digitaalistamisen kansallinen pilottihanke



1. Luodaan Savukoskelle strategia millä erä- ja luontomatkailun ekosysteemin peruspilarit syntyvät alueelle
 - a. Alan osaajat- ja vaikuttajat
 - b. Alan tehokas ja tarkoituksenmukainen palvelutuotanto ja -tuotteistus
 - c. Digitaalisten ratkaisujen hyödyntäminen ja kehitys
 - i. Asiakaskeskeisyys
 - ii. Palveluiden kattava näkyvyys
 - iii. Tietopalvelut reiteistä, kohteista, niiden kunnosta ja huollosta yms.
2. Jalkautetaan strategia iteratiivisesti
 - a. Muiden kehitysehdotusten sisällä
 - b. Oletus - oppi - kehitys -mallilla
3. Luodaan edellytykset alan osaamisen, innovatiivisuuden ja kehityksen syntymiseen
 - a. Kytetään erälukio osaksi kokonaisuutta
 - b. Luodaan 'eräopisto' - alan opiskelijat ja muut kiinnostuneet kohtaavat Savukoskella
 - i. Toinen aste?
 - ii. Kansanopisto?
 - iii. Kurssikeskus?
 - c. Luodaan digitaalisen eränkäynnin innovaatiotoimintaa Savukosken omien tarpeiden pohjalta
4. Kun asiakassegmentit ovat selkeät ja testatut - Täsmällisempi Go-2-Market tutkitaan ja strategia luodaan



Suositus 2 - 'Eräbnb' - majoituskapasiteetti

1. Luodaan kyvykkyys listata verkkokauppaan majoituskapasiteettia helposti -palvelu
 - a. Hyvä aloitus olisi aikaisempaan kylien tyhjästä taloista aloittaminen (aiemmin tehty raportti mukana loppumateriaalissa)
 - b. Lisäksi myös erityisesti alueen mökit, mutta myös yritysten tarjoamat vaihtoehdot
 - c. Kohteiden sisältö- ja valokuvien luominen ja listaus
 - d. Myynti aluksi vain Johkun kautta ja osana tarjoaman tuotteistusta
 - e. Avainhallinta ja siivous -palveluna

2. Majoituskapasiteetin tuotteistus
 - a. Helpoksi löytää tekemistä ympäriltä ja päinvastoin (esimerkiksi - 'reitini lähellä majoitusta', 'soveltuu lapsiperheille'...)
 - b. Attribuuttipohjainen 'haku' - sopiva lapsiperheille, majoittujia xkpl, eräkokemus, hiljaisuutta piisaa...)
 - c. Ammattimaiset tuotetut kuvat
 - d. Ammattimaisesti tuotetut sisältökuvaukset
 - e. **'Erätalkkareiden'** tuottama ammattimainen operointi

3. Majoituskapasiteetin markkinointi ja myynti kohderyhmälle
 - a. Savukoski verkkokauppa
 - b. Kohteiden sijainnit ja ominaisuudet selkeästi kytketty asiakatarpeisiin

Suositus 3 - Asiakassegmentin valinta ja kuvaus kehittämisehdotukset



1. Valitaan ja kuvataan tahdottu asiakassegmentti
 - a. Eräretkeilijät - sula aika
 - b. Eräretkeilijät - talvi
 - c. Pyöräilijät
 - d. Moottorikelkkaretkeilijät
 - e. Metsästäjät
 - f. Kalastajat
 - g. Ruokamatkailijat - marjat, sienet, lähiruoka, porotalous
 - h. Hiljaisuuden etsijät - hyvinvointi
 - i. Luontokokemusta etsivät
 - j. Yritykset ja porukat 'etsimässä eristäytynyttä eräkokemusta'

2. Selvitetään ja tarkennetaan heidän tarpeensa
 - a. Minkälaisia majoituksia preferoivat
 - b. Minkälaisia kokemuksia?
 - c. 'Tilaajapohjaisuuden' mahdollisuudet eri sesongeista, esim
 - i. 'Tule kokemaan sydäntalvi'
 - ii. 'Revontulien aika on nyt'
 - iii. 'Aurinkomatka kevähängille'
 - iv. 'Pilkkimisen riemua'
 - v. 'Virtaavien vetten kalastuskokemukset'
 - vi. 'Ruskan huuma'

Suositus 4 - **Fokusalueet** ja palvelutarjoaman laajentaminen ja tuotteistushittämisehdotukset



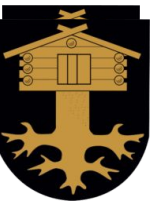
1. Luodaan toistuvat käytänteet kunnan ja paikallisten yrittäjien dialogille ja yhteiselle kehitykselle
2. Valitaan ja priorisoidaan tarjoaman ydinalueet
 - a. Porotalous ja -tilat
 - b. Eräretkeily - sula
 - c. Eräretkeily - talvi
 - d. Moottorikelkkailu
 - e. Melonta
 - f. Fatbike/Maastopyöräily - retkeily
 - g. Kalastus - hauki
 - h. Lähi- ja 'suoraan luonnosta' ruoka
 - i. Hiljaisuutta ja hyvinvointia
3. Luodaan yhteinen tuotteistus palveluna kyvykkyys ja palvelumuotoilun periaatteet
 - a. Tuotteen luonti
 - b. Palvelumuotoilu
 - c. Digitaalinen mahdollistaminen
 - d. Myynti ja markkinointi (SoMe, web & yhteiset kokonaisuudet)
4. Luodaan suunnitelma valittujen ydinalueiden tarvituista mahdollistajista ja palvelukokonaisuuksista
 - a. Reitit, niiden kehitys ja tietopalvelut
 - b. Välinevuokraus ja -huolto
 - c. Ohjelma- ja opaspalvelut
5. Kokonaisuuksien markkinointi ja myynti verkkokaupassa



Suositus 5 - Tavoitteet ja Mittaristo

1. Luodaan toimijoiden välinen yhteinen näkemys tavoitteista
2. Luodaan toimijoiden välinen yhteinen näkemys mittaristosta
3. Tehdään mittaaminen näkyväksi
 - a. Luvut aina näkyvissä 'Tulospalvelussa'
4. Luodaan jatkuvan kehityksen toimintamalli
 - a. Mitä oletimme?
 - b. Mitä opimme?
 - c. Mitä teemme seuraavaksi?
5. Tiedossa olevat käytettävissä olevat mittarit
 - a. Myynnit ja varaukset verkkokaupan kautta (Johku)
 - b. Mökki ja muut rekisteröimättömät varaukset (Airbnb, Lomarengas, Vrbo)
 - c. Mobiilidataan perustuva liikkumisdata (Telian verkko) - mukana myös lähdekunta
 - d. Yritysten liikevaihtoon perustuva - viiveellä

→ Mittaristo on kuitenkin suoraan kytköksissä tehtyihin valintoihin ja niihin liittyviin tavoitteisiin



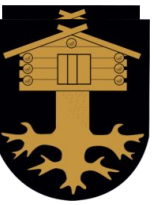
Implikaatiot Digierälle - Mikä tässä on digitaalista?

- Tarjoaman skaalaavuus digitaalisilla alustoilla - monistaminen ja jatkuvat kehitys
- Digitaalisten alustojen hyödyntäminen markkinoinnissa - SoMe, tietotalustat, aluemarkkinointi
- Digitaalisten alustojen hyödyntäminen tuotteistamisessa - palvelukuvaukset, kauppiaiden tarjoama, tuotteistus
- Digitaalisten alustojen hyödyntäminen myynnissä - Verkkokauppa ja palvelukokonaisuuksien paketointi
- Tietopalvelut valituista fokuspalveluista, -reiteistä ja arvolupauksesta

Budjettiarviot



- Johkun hinnoittelu toimii [kauppiaspohjaisesti](#) ja hinnoittelu on komissio liiketoiminnan koon mukaan
 - 2,5%-0,3%
- Outdooractive - hinnoittelupyyntöihin ei vastattu vielä
- Kehitys- ja alustahinnat ovat kytköksissä vaatimusmäärittelyyn joten ne voidaan arvioida vasta kun päätökset mitä toimenpiteitä TEHDÄÄN ja niiden pohjalta tehty vaatimusmäärittely on tiedossa
- Mittaamisen hinta-arviot
 - Liiketoimintaluvut - 11,500€/vuosi
 - Liikkumisdataan perustuva mittaaminen myös kotipaikka-arvio mukana n. 500€/kk
 - Rekisteröimättömien majoitusten (airbnb, lomarengas etc,) n. 100€/kk
- Suurin menoerä on varsinainen strategian, konseptoinnin ja operatiivisen toiminnan suunnitelun ja toteutuksen kulut
 - Se on mahdollista tehdä kun tekemisen suunnitelma päätetään



Synergiat kuntayhtymälle

- Kaikki toimintamallit ovat täysin uudelleenkäytettävissä myös muille Itä-Lapin toimijoille
 - Tuotteistamisen malli
 - Liiketoimintaprosessien palvelullistamisen malli
 - Operatiivinen malli
 - Suunnittelun periaatteet
- Ero tulee yksittäisten kuntien matkailustrategiaeroista - tässä esitetty suunnitelma keskittyy erityisesti Savukosken vahvuuksiin, heikkouksiin ja tarpeisiin
 - Kartoitetaan kunnan matkailustrategian vahvuudet ja heikkoudet
 - Tulosten pohjalta suunnitellaan strategia
 - Strategian pohjalta toimenpiteet ja operatiiviset prioriteetit ja mittaristo
- On mahdollista että koko Itä-Lapin alue on valmis strategiassaan fokusoimaan erä- ja luontomatkailuun ja sen eri osa-alueisiin jolloin uudelleenkäytettävyys tuotoksissa muiden kuntien osalta on selkeää ja suoraviivaista



Kiitos



Liitteet



Kartoitetut olemassaolevat palvelualuestat

Retkeily

Luontoon.fi

Outdooractive.com

retkipaikka applikaatio <https://retkipaikka.fi/sovellus/> (nettisivu on enemmän blogialusta, mutta sovellus on relevantti)

Karttaselain applikaatio

retkikartta.fi (oikeastaan pelkkä maastokartta-aineisto)

johku.fi (verkkokauppa-alusta, jonka juuret on matkailussa)

Airbnb experiences <https://www.airbnb.fi/s/experiences>

Esimerkkejä yritysten omista sivuista

seikkailuviikari.fi

naturaviva.fi

Kalastus

eräluvut.fi

Fishbrain

Omakala

Kalakeli

Metsästys

eräluvut.fi

oma riista

Maastopyöräily & Moottorikelkkailu (näissä on paljon reittipalveluita)

mtbreitti.fi

jalki.fi

outdooractive.com

Trailmap

kelkkareitit.fi

Citynomadi.fi



**“Let us rise up and be
thankful, for if we didn’t
learn a lot today, at least we
learned a little” -Buddha**