



SIENIELÄMYSPÄIVIÄ JA
LÄHIRUOKAVISIITTEJÄ –
KOKEMUKSIA LUONNONTUOTEPAALVELUISTA

RIITTA RONTU, SYÖTTEEN SIENI JA YRTTI KY

KUKA?

Riitta Rontu, yrittäjä

TIETOLIIKENNE-
INSINÖÖRI JA
AMMATILLINEN
OPETTAJA

Työskentelin 30 vuotta IT-alalla Oulussa, suunnittelijana ja opettajana. Väsyin ja kyllästyin, kaipasinkin muutosta elämään

AGROLOGI AMK,
MAASEUTUELIN-
KEINOT 2018

Aloitin työn ohella opiskelun, ensin suoritin sien- ja yrttineuvojan koulutukset, sitten aloitin agrologin opinnot Oulun AMK:ssa. Töissä tuli muutoksia ja työt lopuivat vuonna 2017.

YRITTÄJÄ
PUDASJÄRVEN
SYÖTTEELLÄ

Olen ollut intohimoinen sienestäjä koko ikäni. Tälle pohjalle perustin yritykseni vuonna 2016.

ÄITI JA ISOÄITI

Minulla on kolme aikuista tytärtä, kaksi lapsenlasta ja aviomies. Nykyisin asumme lapsuteni maisemissa Syötteellä vakituisesti. Talvikausina työskentelen Hotelli Iso-Syötteen respassa.





SYÖTTEEN

SIENI JA YRTTI KY





Yrityksen tilat rakennettiin asuintalon pihan perälle vuonna 2019, tilat sisältävät tuotantokeittiön/oleskelutilan ja varaston, jossa on osa laitteista. Myös asuintalon tiloja käytetään asiakastilaisuuksiin.

YRITYKSEN TUOTTEET JA PALVELUT



KUIVATUT SIENET



MARJAJAUHEET



VALKOSIPULI



KUUSENKERKKÄ YMS.



MAUSTEET



OHJATUT
SIENIRETKET JA
SIENIELÄMYSPÄIVÄT



LUONNONTUOTE-
KOULUTUKSET,
KUIVAUSKURSSIT YMS.

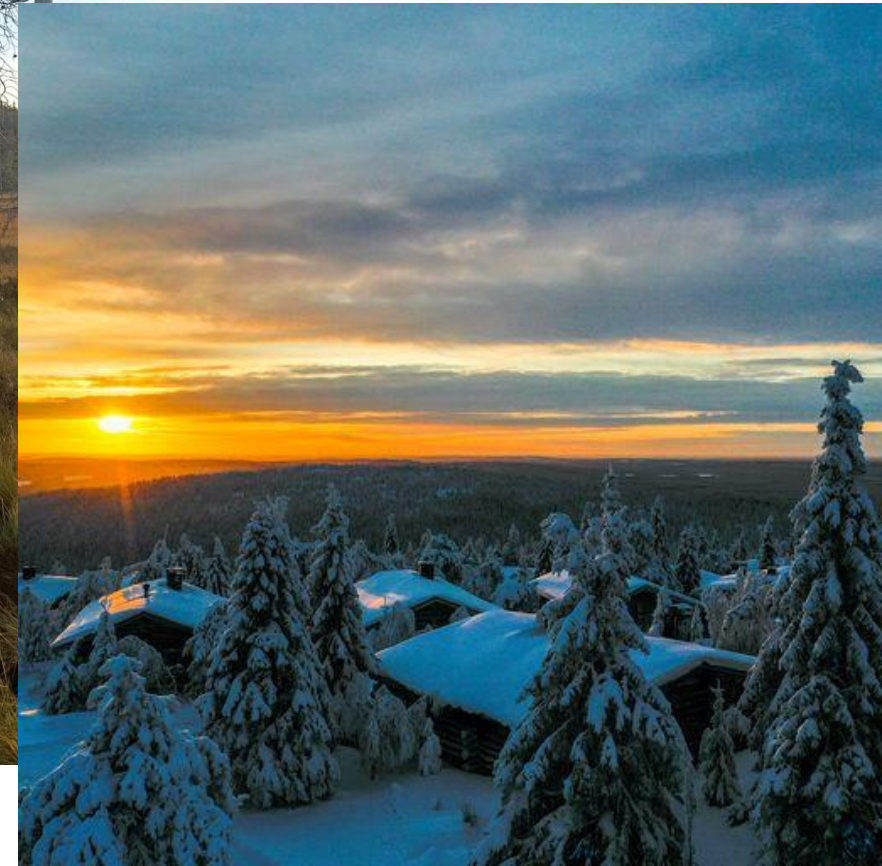


SIENIELÄMYSPÄIVÄT JA
LÄHIRUOKAVISIITIT
YMS.

SYÖTTEEN ALUE

- Erämainen ympäristö
- Kansallispuisto
- Kolme hotellia, satoja mökkejä
- Kaksi hiihtokeskusta
- Kattava latuverkosto
- Erinomaiset pyöräilyreitit
- Ohjelmapalveluyrityksiä, välinevuokraamoja yms.

- Sukuni on asunut Syötteellä jo 1700-luvulta lähtien



Syötteen matkailumäärät kasvavat koko ajan, varsinkin ulkomaisten matkailijoiden määrä. Matkailun kehittämisessä keskitytään kestävään matkailuun ja luontoläheisiin elämyksiin.



YRITYKSEN ALKUVAIHE

- Aluksi ajatus oli pelkästään tuottaa sieniin perustuvia tuotteita, kuten kuivattuja ja pakastettuja sieniä sekä niistä tehtyjä jalosteita kuten sienisuoloja
- Aika pian selvisi, että sienet ovat liian epävarmoja. Välillä voi olla huonoja vuosia, jolloin ei kerry juurikaan satoa.
- Mukaan otettiin valkosipulin viljely, marjajauheiden ja kuusenkerkän tuotanto sekä erilaiset ohjatut retket



LUONNONTUOTTEIDEN TUOTANTO TALOUELLISESTI HAASTAVAA

- Pikkuhiljaa alkoi valjeta, että näin pienimuotoinen luonnontuotteiden tuotanto on haastavaa saada kannattavaksi. Varsinkin tilainvestointi rasitti liikaa yrityksen taloutta. Sähkö kallistui ja monenlaiset vakuutukset ja viranomaismaksut veivät suurimman osan tuloista.
- Lopettaminen alkoi olla jo mielessä. Verkkokauppakaan ei oikein kannattanut.
- Hotellissa työskennellessä alkoi avautua uusia ajatuksia...
- Kehittelin hotelliin myyntiin matkailijoille sopivia tuotteita, mutta mielellään olisin myynyt niitä myös suoraan matkailijoille ilman välikäsiä.
- Asiakkaat myös kyselivät respassa, mitä muuta alueella voisi tehdä, kun huskyt ja moottorikelkka-ajelut on tehty...

MATKAILIJOILLE SUUNNATTUJA TUOTTEITA

- Kansainväliset matkailijat kaipaavat paikallisia tuotteita, varsinkin luonnontuotteet ovat hyvin haluttuja
- Hotelleissa, paikallisessa kaupassa ja luontokeskuksessa tuotteet käyvät hyvin kaupaksi
- Kevyet, helposti kuljetettavat ja särkymättömät tuotteet miellyttävät lentomatkailijoita
- Suomalaiset marjat ja sienet eivät välttämättä ole tuttuja eurooppalaisillekaan matkailijoille, maistelupakkaukset antavat heille kokemuksia erilaisista mauista



LÄHIRUOKALOUNAS JA YRITYSVIERAILU

Hotellin kanssa yhteistyössä kehiteltiin ajatusta yritysvierailusta lähiruokalounaan kera:

- Pelkkä vierailu ei houkutellut, alkavalle talvikaudelle otettiin myyntiin moottorikelkkaretki hotellilta yritykseemme, myynti on vielä arvoitus... pilottiporukka kyllä antoi hyvät palautteet
- Sisältö: lyhyt esitys alueen historiasta ja nykypäivän elämästä paikallisten näkökulmasta, lähiruokalounas ja mahdollisuus ostaa tuotteitani suoraan verstaapuodista
- Lähiruokalounas: marjasmoothie, porokeitto (vegaaneille sienikeitto) ja itse tehty leipä valkosipulilevitteellä, jälkkäriksi marjapiirakkaa kuusenkerkkäsiirapilla sekä itse téhty mehu juomaksi. Omia tuotteita ja paikallisia raaka-aineita käytetään mahdollisimman paljon



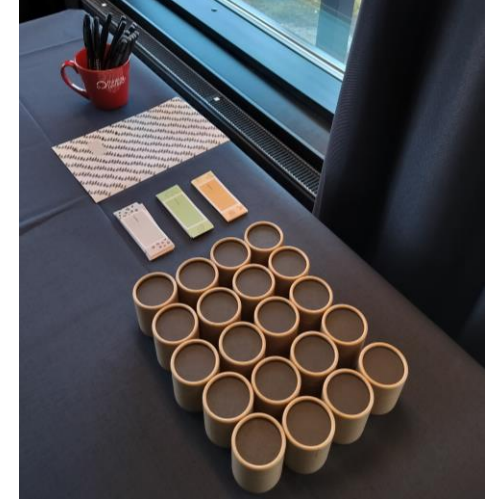


MUITA RETKIPALVELUITA

- Sienielämyspäivä (esim. tykypäivän ohjelmaksi): sieniretki, sienten käsittelyä ja ruuanvalmistusta, yhteinen ateria pirtissä (omassa myynnissä)
- Melontaretki järvellä, saunominen rantasaunassa ja iltapala (Taigavire)
- Sieniretki Hanhilammella, sieniopastusta ja kahvit piirakan kera sekä tuotemyyntiä (Hotelli Iso-Syöte, myynnissä ryhmille)
- Talvella lumikenkäilyretki järveä pitkin, lähiruokalounas ja tarinaa paikallisesta elämästä (Taigavire)
- Suunnitteilla myös pyöräilyretken taukopaikka ja lounas ensi kesäksi



ASIAKKAAN TOIVEESTA SYNTYI HYVÄ PALVELU!



Hyvä esimerkki siitä, että aina ei osaa edes kuvitella mistä asiakkaat voisivat olla kiinnostuneita:

- Hotellilla järjestettiin syyskuussa erään yrityksen henkilökunnan tapahtuma, johon toivottiin yhdeksi ohjelmanumeroksi mausteiden sekoittelua
- Asiakkaat saivat sekoittaa oman marjajauhe- tai maustesekoituksen ja viedä sen kotiin ekologisessa pahvipurkissa omalla etiketillä varustettuna
- Hienoon sviittiin järjestettynä tämä onnistui tosi hyvin, asiakkaat olivat innostuneita ja tyytyväisiä!
- Otettiin hotelliin myös jatkuvaan myyntiin ryhmissä (10-20 h) tuleville asiakkaille

MATKAILUPALVELUISTA KERTYNEITÄ KOKEMUKSIA

- Yhteistyökumppanit ovat todella tärkeitä! Meillä on yhteistyökumppaneina hotelli ja pieni matkanjärjestäjä, jotka myyvät omia pakettejaan. Pienen yrityksen omat rahkeet eivät riitä kansainväliseen markkinointiin.
- Suomalaiset eivät ole kovin halukkaita maksamaan luonnontuotteisiin liittyvistä palveluista, ainakaan täällä pohjoisessa jossa osataan vielä itsenäisestikin liikkua luonnossa.
- Monet ulkomaalaiset sen sijaan kaipaavat opastusta ja tarinoita, he ovat kiinnostuneita myös paikallisesta elämäntavasta ja historiasta
- Kannattaa selvittää asiakkaiden toiveita, oma viisaus ei aina riitä!
- Palvelun myynnin käynnistyminen kunnolla voi kestää pitkään, kärsivällisyyttä tarvitaan.
- Ehdot täytyy saada neuvoteltua sellaisiksi, että ne ovat itselle kannattavaa toimintaa. Esim. ryhmien minimi- ja maksimikoot, peruutusehdot, myyjän komissiot jne. vaikuttavat todella paljon itselle jäävään katteeseen...

KYSYMYKSIÄ?

KIITOKSET
MIELENKIINNOSTA!

Riitta Rontu

+358 400 680215

info@syotteensieni.com

www.syotteensieni.com



SYÖTTEEN

SIENI JA YRTTI KY

2024

