



Toimintamalli luontolähtöisen liiketoiminnan kehittämisen tueksi

Liiketoimintaa lähiluonnosta-hanke

17.6.2026





Toimintamalli

- Kerätty kasaan hankkeen toiminnan aikana kerätyistä materiaaleista
 - ▶ Työpajat, haastattelut, esitykset, palautteet, julkaisut
 - ▶ Malli myötäilee hankkeeseen osallistuneiden yritysten ja yrittäjien näkemyksiä
- Toimintamallin tarkoituksena on antaa yrittäjille tukea ja vinkkejä luontolähtöisen liiketoiminnan kehittämiseen
- Lisätietoa hankkeesta sekä siihen liittyvät julkaisut <https://lab.fi/fi/projekti/liiketoimintaa-lahiluonnosta>

- [Päijänne Leader ry](#)
- [Maaseuturahoitus](#)



- [LADEC](#)
- [Lahti Business Region](#)
- [Lahti Region Oy:n kumppaniksi - VisitLahti](#)



- [Lahden yleisten alueiden käyttöluvat](#)
- [Heinolan yleisten alueiden käyttöluvat](#)
- [Matkapakettilaki](#)

- [Visit Finland](#)
- [DataHUB](#)





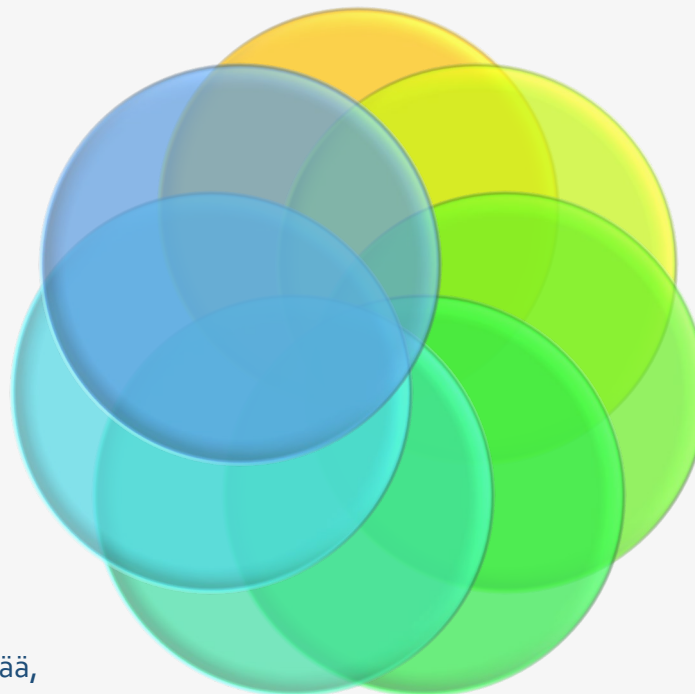
Inspiroidu ja innostu

Kaksi ominaisuutta, joiden täytyy tulla esille toiminnassa

Nykyaikana yksi huono kokemus voi kiertää maailman ympäri, kun hyvät kokemukset vasta laittavat kenkiä jalkaan

Business Model Canvas

Usko omaan tekemiseen ja ole ylpeä siitä



Verkostoidu

Useamman tuotteen/palvelun verkosto voi houkutella turisteja enemmän (kansallisesti ja kansainvälisesti)

Verkostot voi muodostaa tuotteen/palvelun samankaltaisuuden perusteella tai maantieteellisen sijainnin perusteella

Kerää palautetta

Ideoita ja ehdotuksia

Tällä tavoin pystyt konkretisoimaan kohderyhmän ja sen tarpeet

Suunnittele myynti ja markkinointi

Laskelmien avulla tulee selvittää, mikä on kannattavaa liiketoimintaa

Hinnoittele tuote

Aseta myyntitavoitteet

Mieti markkinointikanavat

Visualisoinnilla on merkitystä, kun puhutaan tunteiden herättämisestä

Tunnista kohderyhmät

Tee taustatyöt ja selvitä, mikä on potentiaalisen markkinan koko ja kilpailutilanne

Segmentoinnissa tulee ottaa huomioon usea tekijä, esim.:

Perhe

Talous

Kokemushalukkuus

Erotaudu

Mikä erottaa tarjoamanne tuotteen/palvelun muista?

Tämä erottava tekijä tulisi olla myynnin keihäänkärki

Tuotteista ja tarinallista

Laadi tuotekortti

Mieti tuotteesi/palvelusi tarinaa

Tarinallista rehellisesti



Mikä on Business Model Canvas?

<https://www.navigatio.fi/blogit/mika-on-business-model-canvas/>

Hyödynnä Business Model Canvasta

Inspiroidu ja innostu

Kaksi tekoa, joita kasvava liiketoiminta tarvitsee

Näiden tukemiseen voi käyttää myös työkaluja: Business Model Canvas

Usko omaan tekemiseen ja ole ylpeä siitä

Luonto terveyden ja hyvinvoinnin tukena = miten luonnon eri elementit vaikuttavat hyvinvointiin?

[Liiketoimintaa-lähiluonnosta_tutkimuskoonti_yritykset.pptx](#)

Kohderyhmä

<https://bstr.fi/blogi/kohderyhma/>



Tunnista kohderyhmät

Tee taustatyöt ja selvitä, mikä on potentiaalisen markkinan koko ja kilpailutilanne

Segmentoinnissa tulee ottaa huomioon usea tekijä,

esim.:

- Perhe

- Talous

- Kokemushalukkuus

Asiakkaiden segmentointi

<https://www.almaights.fi/blogi/asiakkaiden-segmentointi/>



Erottautuminen
kilpailijoista

<https://www.almamedia.fi/mainostajat/erottautuminen-kilpailijoista/>

Erottaudu

Mikä erottaa tarjoamanne tuotteen/palvelun muista?

Tämä erottava tekijä tulisi olla myynnin keihäänkärki

7 vinkkiä tulokselliseen ja suunnitelmalliseen myyntiin
<https://mma.fi/ajankohtaista/artikkelit/7-vinkkia-tulokselliseen-ja-suunnitelmalliseen-myyntiin/>

Kestävän matkailun
kehittämispolku -
Sustainable Travel Finland
<https://www.visitfinland.fi/liiketoiminnan-kehittaminen/vastuullinen-matkailu/sustainable-travel-finland#stored>

Luontoterveysmerkki -
Luontoterveyden
osaamiskeskus
<https://luontoterveydenosaamiskeskus.fi/luontoterveysmerkki/>

Tuotteista ja tarinallista

Laadi tuotekortti. Mieti kuvaus tuotteelle tai palvelulle

Mieti tuotteesi/palvelusi tarinaa

Tarinallista rehellisesti. Ota huomioon vastuullisuuteen liittyvät teemat



Green Activities -
vastuullisuusohjelma
ja -sertifikaatti
<https://greenkey.fi/mika-green-activities/>



Hinnoittelu

<https://www.yrittajat.fi/tietopankki/markkinointi-ja-myynti/hinnoittelu/>

Suunnittele myynti ja markkinointi

Laskelmien avulla tulee selvittää, mikä on kannattavaa liiketoimintaa

Hinnoittele tuote

Aseta myyntitavoitteet

Mieti markkinointikanavat

Visualisoinnilla on merkitystä, kun puhutaan tunteiden herättämisestä

Tekoälyn avulla voit tehdä sisällöstä rikkaampaa

Palaute on työelämän
pienin suuri asia
<https://www.ttl.fi/tyopiste/palaute-on-tyoelaman-pienin-suuri-asia>



Kerää palautetta
Iideoita ja ehdotuksia
Tällä tavoin pystyt
konkretisoimaan
kohderyhmän ja sen tarpeet

Palautteen antamisen ja
vastaanottamisen ABC
<https://auntie.io/fi/tietopankki/blogit/palautteen-antamisen-ja-vastaanottamisen-abc>



Verkostot
pienyrittäjän tukena
<https://www.ttl.fi/sites/default/files/2021-11/verkostot-pienyrittajan-tukena-opas.pdf>

Verkostoidu

Verkostomaisella toiminnalla tavoitat enemmän potentiaalisia asiakkaita

Verkostot voi muodostaa tuotteen/palvelun samankaltaisuuden perusteella tai maantieteellisen sijainnin perusteella