



IKKAALISTEN ELINVOIMA- JA MARKKINOINTIOHJELMA

Teija Salonen, Sirpa Salkoaho,
Leena Kallio ja Kati Keronen ja
Kari Tolonen

SISÄLTÖ

Tausta – Ikaalinen vedenjakajalla

Mindset

Elinvoimaohjelma 2018 - 2022

Markkinointiohjelma 2018 - 2022

Markkinoinnin tärkeimmät tehtävät Ikaalisten elinvoiman mahdollistajana

Vahvuutemme

Haasteemme

Tärkeimmät asiakasryhmämme

Viestimme asiakasryhmille

Konkretiaa

TAUSTA - IKAALINEN VEDENJAKAJALLA

Ikaalisten kaupungin uudistetun strategian mukaisesti Ikaalinen on:

Uskaltava, Rohkea, Kokeileva ja Kehittävä.

Kaiken toiminnan **keskiössä on Elinvoiman Parantaminen,
asukkaiden ja yrittäjien Hyvinvointi.**

Strategiassa painotetaan:

**Avoimuutta ja Läpinäkyvyyttä sekä
aktiivista, vuorovaikutteista sisäistä ja ulkoista Tiedottamista ja Markkinointia.**

MINDSET

Tässä elinvoima- ja markkinointiohjelmassa linjataan, miten Ikaalisista luodaan entistäkin houkuttelevampi asuin- matkailu- ja yrittäjyysmyönteisempi kunta strategisten linjausten mukaisesti:

Panostamme vahvasti vertaismarkkinointiin eli kuntalaisten osallistamiseen Ikaalisten tarinan kertomisessa ja jakamisessa.

Tuomme yhdessä esille elämän Ikaalisissa teoin, sanoin ja kuvin juuri sellaisena kuin se meillä on: täynnä mahdollisuuksia, upeita tarinoita ja yhteistä tekemistä.

Tarinaa kertovat sekä kunnan virkamiehet että kuntalaiset ja yrittäjät.

IKAALISTEN ELINVOIMAOHJELMA 2018 - 2022

1. **Ikaalisten talouden vahvistaminen**
 - * kaupungin vetovoiman vahvistaminen
 - * kaupungin palveluiden kehittäminen asiakaslähtöisiksi
 - * yrittäjämönteisyyden kehittäminen
 - * kaupunkiympäristön kehittäminen
2. **Ikaalisten hyvinvointiin tähtäävän yritystoiminnan lisääminen ja tukeminen**
 - * matkailu, urheilu ja kulttuuri hyvinvointia ja vetovoimaa lisäämässä
 - * Toivolansaaren leirintäalueen kehittäminen
 - * Kylpyläalueen kehittäminen
 - * vierasvenesatama
 - * Ikaalisiin suuntaavan kotimaisen ja kansainvälisen matkailun lisääminen
 - * Uusi Ikaalinen II hanke
 - * asukasmyönteisyyden kehittäminen
3. **Uusien yritysten ja asukkaiden houkuttelevuus Ikaalisiin**
 - * uusien yritystonttialueiden luominen ja viitoittaminen toimialueittain
 - * alueemme kannalta strategisten toimialaklustereiden määrittäminen
 - * laaja tonttitarjonta yritys- ja asukastontteja
 - * vuokra-asunnot varsinkin perheille ja senioreille
 - * liikenne- ja tietoliikenneyhteyksien toimivuuden varmistaminen
4. **Nykyisten yritysten kasvuun ja kansainvälistymiseen tähtäävän toiminnan lisääminen**
 - * yhteistyö oppilaitosten kanssa
 - * verkostoituminen
 - * tulevaisuuden työpaikat - tulevaisuuden koulutusalat ja -sisällöt:
opiskelijoiden, oppilaitosten ja yritysten yhteistyön tiivistäminen ja koordinointi
 - * uudelleen
5. koulutus/aikuiskoulutus/rekrykoulutus

MARKKINOINTIOHJELMA 2018 -2022

Hanke	Miksi?	Milloin?
Verkkosivut ja 3D-ohjelmisto tonttitarjontaan	Kaiken pohja. Kaupungin läsnäolo verkossa on sirpaloitunutta, tietoja on vaikea löytää ja menetämme potentiaalia ja teemme paljon tuplatyötä eri sivustojen päivittämisessä. Tarvitsemme yhden alustan, jonka kautta tavoitamme ja palvelemme.	Budjetoitu vuodelle 2019. Kriittiset onnistumisen kannalta.
Markkinoinnin keskittäminen/kohdentaminen	Markkinointibudjetin pienuudesta johtuen on pakko miettiä tarkkaan mihin rahat käytetään niin, että näkyvyyttä saadaan oikeasti ostettua. Osana työtä eri toimijoiden tehtävän täsmentäminen, parhaiden käytäntöjen jakaminen ja mahdollisesti tarvittavien ohjeistusten uusiminen.	Kevät 2018
Visuaalisen ilmeen kirkastaminen	Materiaalien nykyaikaistaminen, esimerkiksi esityspohjat, käyntikortit. Tarvittaessa muun ilmeen kirkastaminen strategian mukaisesti eläväksi ja rohkeaksi.	Viimeistään syksyllä 2018
Sisäisen viestinnän kehittäminen (tapahtumalogi, yhteiset messut, viestintählö)	Jotta voimme toimia yhdessä, tarvitsemme nykyistä nopeamman ja helpomman tavan viedä viestiä läpi organisaation.	Alkanut jo
Vertaismarkkinoinnin laajamittainen lanseeraaminen	Elinvoimamme keskeinen mahdollistaja. Yhdistämällä kaupungin ja kaupunkilaisten voimat olemme vahvempia.	Toukokuu 2018
Someviestinnän tehostaminen ja Mökkiavaimen teknisen näkyvyyden ratkaiseminen.	Sosiaalinen media on keskeisessä roolissa kaikkein asiakasryhmiemme keskuudessa. Näkyvyys on varmistettava kaikin keinoin. Halvinta markkinointia.	Huhtikuu 2018

MARKKINOINNIN TÄRKEIMMÄT TEHTÄVÄT

1. Vahvistaa kaupungin vetovoimaisuutta ja parantaa tunnettavuutta tuomalla esille kaupungin tarjoamat mahdollisuudet asua, harrastaa, matkailla ja yrittää. Parhaiten tässä toimivat positiiviset tarinat asukkaiden, yrittäjien, kunnan eri palveluiden ja yhdistysten toiminnasta.

2. Houkutella lkaalisiin uusia yrityksiä, investointeja ja pääomia. Tämä tapahtuu tiivistämällä yhteistyötä yritysten, yhdistysten ja paikallisen median kanssa. Jo nyt tarjoamme laajan skaalan palveluita yrityksille: mm. yrityksen perustaminen, yritystonttitarjonnan ja toimitilojen markkinointi, rahoitus, osaamisen, tuotteiden tai palveluiden kehittäminen, kasvu- ja kansainvälistyminen sekä omistajan- että sukupolvenvaihdos. Tehdään nämä entistä paremmin tunnetuksi kohderyhmän keskuudessa. Meillä on vahvat verkostot ja monipuolinen osaaminen.

3. Houkutella lkaalisiin lisää asukkaita. Kohdistetaan markkinointi paluumuuttajiin, naapurikuntiin sekä tietotyötä tekeviin ihmisiin, jotka arvostavat luonnon rauhaa ja voivat tehdä työtään ajasta ja paikasta riippumatta.

4. Houkutella lkaalisiin lisää matkailijoita. Panostetaan isojen tapahtumiemme markkinointiin entistä vahvemmin yhdessä järjestävien tahojen kanssa. Pyritään nostamaan yksittäisen matkailijan arvoa lkaalisille esimerkiksi paketoimalla matkoista kokonaisuuksia. Matkailuyritysten hyvinvointi tuo hyvinvointia lkaalisiin.

VAHVUUTEMME

Monipuolinen
osaaminen

Rohkeus

Verkostoituminen

Intohimo kehittämiseen

Monipuoliset
hyvinvointipalvelut

Vahva
matkailukaupunki

Paljon yrityksiä
kaupungin kokoon
nähdessä

TAVOITTEEMME:
Uskaltava, Rohkea,
Kokeileva ja Kehittävä
Ikaalinen.

Monipuolinen
kulttuuritarjonta

Monipuolinen
tonttitarjonta

Sijainti

Infra ja palvelut

Oppilaitokset +
kansalaisopisto +
SASKY

Luonto ja kaunis
ympäristö

Huippuyrityksiä,
luomutuotantoa...


Huipputason urheilua

Monipuolinen
harrastetarjonta

Aktiiviset kylät

Kiinteistöt ja niiden
elinkaari

Valkean ruusun
hirsikoulu

 Kehittämissyhtiö Ikaalisten
Kylpyläkaupunki Oy

 Ikaalisten kaupunki

HAASTEEMME

Markkinoinnin
kehittäminen pienellä
budjetilla

Verkkosivujen
uusiminen

Asiakasrekisteri
puuttuu

Minimibudjetti kaikessa
toiminnassa


TAVOITTEEMME:
Uskaltava, Rohkea,
Kokeileva ja Kehittävä
Ikaalinen.

Asenneongelmat

Yhteistyöhaluttomuus
monissa asioissa
vanhojen riitojen vuoksi

Taloudellinen tilanne

Tavoitteet vs
nykytilanne

 Kehittämissyhtiö Ikaalisten
Kylpyläkaupunki Oy

 Ikaalisten kaupunki

TÄRKEIMMÄT ASIAKASRYHMÄMME

Uudet asukkaat

Yritykset ja yhdistykset

Ikaalisten nykyiset
asukkaat

Paikallinen ja
alueellinen media

Matkailijat

TAVOITTEEMME:
Läpinäkyvä, osallistava
viestintä ja markkinointi,
jossa jokaisella
kuntalaisella on merkitys.

Seniorit

Kankaanpään, Nokian,
Ylöjärven, Pirkkalan,
Tampereen
asukkaat, pääkaupunkiseutu,
Itäsuomi?

Paluumuuttajat

Yrittäjät

Kuntalaiset

VIESTIMME ASIAKASRYHMILLE

Asiakasryhmä	Asiakasryhmän kuvaus	Viestimme heille	Kanavat, joissa kohdataan	Ketkä kanavaa nyt hoitavat?
Uudet asukkaat: Tyypillisesti päätöksentekijä on 25-70 vuotias nainen	Paluumuuttajia, joiden perhe on lkaalisissa, tietotyöläisiä, joiden työ ei vaadi jatkuvaa pendelöintiä, naapurikuntien asukkaat. Arvostavat kaunista luontoa ja hyviä lähipalveluita (kaupat, koulut, terveydenhuolto). Tarvitsevat vuokra-asuntoja!	Tonttitarjontaa, turvallinen ympäristö, valkean ruusun hirsikoulu, lähellä Tamperetta, luonto, järvimaisemat, nopeat helposti saavutettavat palvelut, ei ruuhkia, ei parkkimaksuja, harrastetoiminta monipuolista	Some, printtimedia (rajattu ja tarkasti suunniteltu), messut, verkkosivut, uutiskirjeet, tapahtumakalenteri, i-piste	Teija ja Sirpa ja Milla
Yritykset	Tavoittelemme lkaalisiin isommin investoivia yrityksiä, joille tarjoamme sopivankokoisia tontteja ja hyvät kulkuyhteydet.	Tonttitarjontaa, Ensimetrin palvelut (uusille yrittäjille ja sukupolven/omistajanvaihdos), yrittäjille tarkoitettujen palveluiden ja koulutusten markkinointi, verkostoitumisen merkitys	Some, sähköposti, verkkosivut, tapahtumakalenteri (tulossa?), yrittäjäaamiaiset, sovitut yritysvierailut, lkaalisten Yrittäjien facebook sivut	Leena, Milla, Teija (tonttitarjonta)
lkaalisten nykyiset asukkaat	Asuvat vahvoissa kyläyhteisöissä, haluavat oman kylänsä maailmankartalle. Tarvitsevat hyviä lähipalveluita. Parannetaan viestintää heille ja otetaan heidät vahvemmin mukaan.	Tonttitarjonta, kulttuuritarjonta, matkailu- ja tapahtumatarjonta, hyvinvointitarjonta, vuokramökkit, kylpylä	Some, printtimedia (rajattu ja tarkasti suunniteltu), messut, verkkosivut, uutiskirjeet, tapahtumakalenteri, i-piste	Milla, Teija, Sirpa
Media	Paikallinen media etsii jatkuvasti hyviä tarinoita kerrottavaksi. Alueellista mediaa kiinnostavat isommat ilmiöt, joilla on vaikutusta koko Pirkanmaahan tai vielä isommin.	lkaalinen on kiinnostava ja helposti saavutettava matkailu- ja asuinkaupunki, jossa on erinomainen tarjonta erilaisten matkailu-, kulttuuri-,hyvinvointi-, kylpyläpalveluiden osalta sekä upeat urheilu- ja harrastemahdollisuudet.	Tapahtumat, palaverit, kutsuvierastilaisuudet, mediatiedote, some	Leena, Teija, Sirpa
Matkailijat Tyypillisesti päätöksentekijä on 25-70 vuotias nainen	Isot tapahtumat houkuttelevat heitä lkaalisiin kaukaakin. Ovat mahdollisesti kiinnostuneita majoitus- ja elämispalveluista, jos ne ovat helposti saatavilla ja löydettävissä.	Vuokramökkejä, elämyksiä, shoppailua, ohjelmalveluita, kylpylä, hyvinvointipalveluita,	Messut, Mökkiavain, Leirintäalue, Sata-Häme Soi ja muut tapahtumat lkaalisissa, Komppi, Kylpylä, Vanha Kauppala, Tori, Tapahtumakalenteri	Sirpa, Teija, Milla