

VETO

Venealan toimialatutkimus

VETOMO

Venealan toimialatutkimus
ja moduloinnin
mahdollisuuksien kartoitus



Tekes-seminaari 3.9.2010
Tero Vuorinen, KTT
Vaasan yliopisto

Mitä tutkimuksessa on tehty?

- Haastateltu alan yrittäjiä ja järjestöjä
- Tarkasteltu taloudellisia tunnuslukuja
- Tehty kysely kuluttajille
- Vertailtu venealaa muihin aloihin
- Vertailtu Suomea ulkomaihin

Tutkimus alkoi 8/2008 ja päättyi 5/2010

Toteutuksesta vastasi Vaasan yliopiston johtamisen laitos

Miksi tutkimus on tehty?

- Saadaan selkeämpi kuva alan nykytoiminnasta
- Löydetään alan keskeisimmät kehityskohteet
- Voidaan miettiä alan eri toimijoiden vaikutusta toisiinsa
- Saadaan kuva siitä, miten alalla voitaisiin toimia

Miten alalla toimitaan nyt?

Miten alalla voitaisiin toimia?



Millainen on veneala toimialana?

Mitä ala vaatii:

- Valmistukselta
- Alihankinnalta
- Jälleenmyynniltä
- Huolto-, korjaus- ja satamapalveluilta
- Matkailu- ja harrastealoilta

Seuraavassa esimerkki osioiden valmistus ja jälleenmyynti tarkastelusta



Miten toimitaan, miten voitaisiin toimia?

Venevalmistajat

Nykytilanne

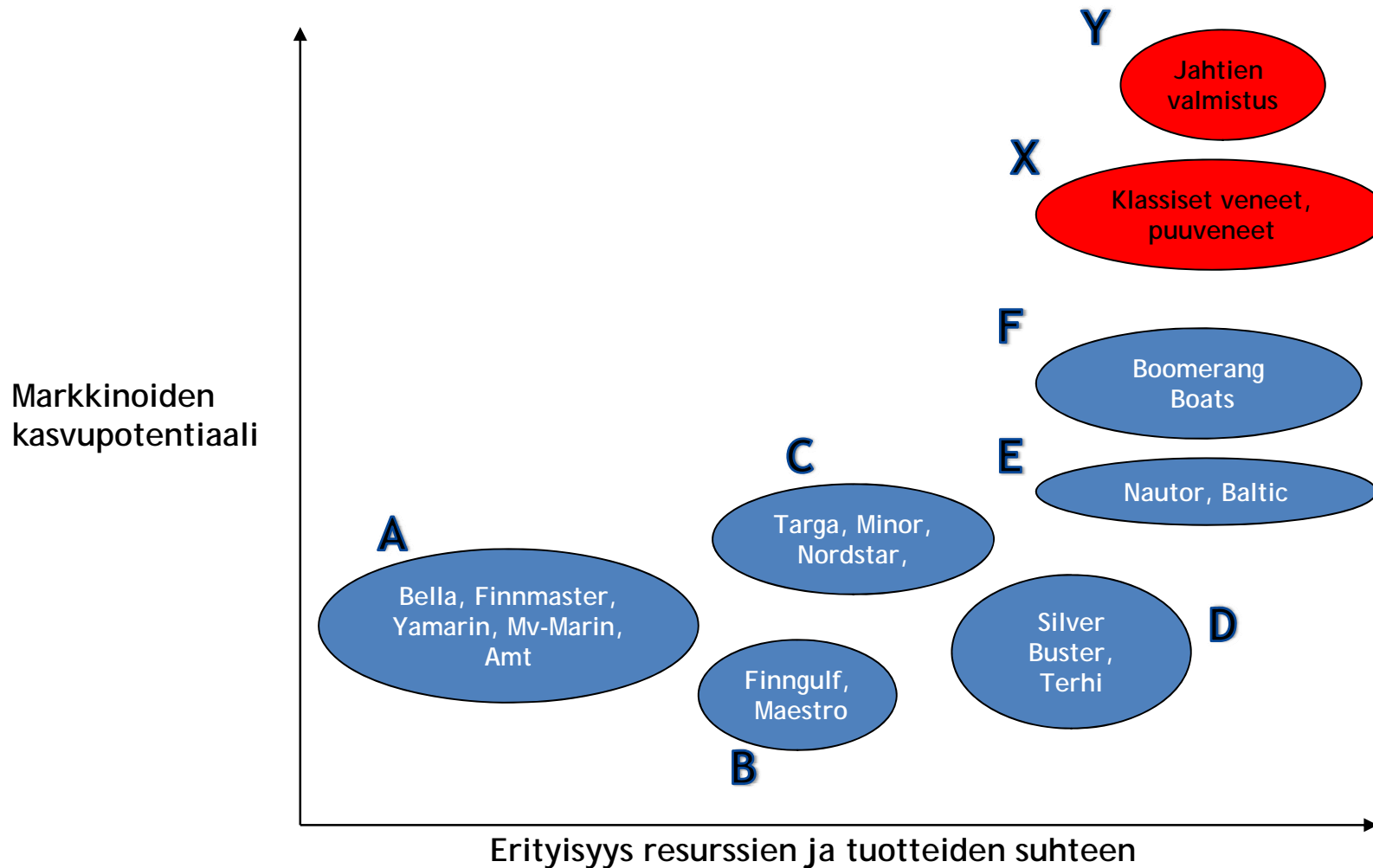
- Paljon brändejä, paljon pieniä valmistajia
- Samantapaisia tuotteita, erikoistumista rajallisesti
- Samankaltaiset asiakasryhmät
- Ei kovin erikoistuneita resursseja tuotannossa tai teknologioissa
- Asiakaskontaktit vähäisiä

Mahdollisuudet

- Brändien karsiminen, kilpailuetua joko volyymista ja hinnasta tai laadusta
- Erikoistuminen pidemmälle tuotteissa
- Vaativampien ja maksukykyisempien asiakasryhmien tavoittelu
- Uusia mahdollisuuksien etsiminen ulkomaisten valmistajien kanssa
- Jälleenmyynnin kehittäminen



Resursseihin pohjautuva strategia venealalla



Miten toimitaan, miten voitaisiin toimia?

Jälleenmyynti

Nykytilanne

- Paljon jälleenmyyjiä, pienet myyjäkohtaiset volyymit
- Ei auditointia, ei kannustimia kehittämiseen
- Valmistajat eivät ohjaa kenttää, suhteet ohuita
- Ei mahdollisuuksia tai halua palveluiden parantamiseen tai laajentamiseen
- Asiakas valitsee hinnan mukaan

Mahdollisuudet

- Myyjien karsiminen, volyymi luo mahdollisuudet palvelun laadun ja monipuolisuuden kehittämiseen
- Auditointi ja myyjien luokittelu käyntiin, avainasemassa valmistaja
- Jälleenmyyjien ja valmistajien syvempi yhteistyö, asiakastarpeet paremmin selville

Yhteenveto alan toiminnasta ja kehittämisestä

- Kilpailu tulee kansainvälistymään edelleen, tuotteita ja omia resursseja on erilaistettava pidemmälle
- Uusia asiakasryhmiä etsittävä ja jalostusarvoa lisittävä
- Valmistuttamismalli tai kansainvälinen kumppanuus voisi avata uusia mahdollisuuksia
- Myytävän tuotteen luonnetta ei ole täysin ymmärretty, luksusta myydään ja valmistetaan kuin ämpäreitä
- Matkailu- ja harrastealojen sekä huolto- ja satamatoimintojen kehittäminen voisi luoda positiivisen kasvun kierteen venealalle
- Gepardistrategiat sopisivat alalle parhaiten, sopulistrategiakin toimii nousukaudella, ruutanastrategia voisi olla realistisin ja kestävin

Ui tai uppoa - Toimialatutkimus Suomen venealasta

Raportti ladattavissa ja tulostettavissa Vaasan yliopiston sivuilta:

<http://www.uwasa.fi/julkaisusarjat/luettelo/?julkaisu=610>

Kirjan tilaukset Vaasan yliopistosta:

julkaisumyynti@uwasa.fi

(06) 324 8217

