

**Matkakumpu Oy**

<b>Omistajapolitiikan keskeiset tavoitteet:</b>	Elinkeinoelämän kehittämispalvelut Matkakumpu Oy:n toimialalla.  Yhtiön liikevaihdon kasvattaminen ja siten kannattava liiketoiminta.  Vanhan Kaivoksen toiminnan siirtäminen yritysvetoiseksi  Aktiivinen riskien hallinta
<b>Toiminta-ajatus:</b>	Matkakumpu Oy: tuottaa, markkinoi ja myy matkailupalveluja koti- ja ulkomaisille asiakkaille ja aktivoi ja kehittää matkailupalvelujen tuottajien sekä kaupan ja palvelualan yritysten liiketoimintaa yritysten kumppanina.

**Strategiset tavoitteet:**

Tavoitteet
Kv-markkinoinnin lisääminen
Ravintolatoiminnan kehittäminen
Kaivospuodin kehittäminen, liikevaihdon kasvu, ympärivuotinen liiketoiminta, erikoisliike
Ryhmämyynnin kasvattaminen; yhteiset tuotepaketit yritysten kanssa, yhteismarkkinointi, oman myynnin kasvattaminen

**Toiminnalliset tavoitteet vuodelle 2019:**

Tavoitteet	Mittari	Mittarin tavoite (tunnusluku)	Tilinpäätös
Asiakasnäkökulma			
Asiakastyytyväisyys kaivoksella	Asiakaspalautteista saatu arvio asteikolla 1-5	>4	4,32
Asiakkaiden määrän lisääminen Vanhalla Kaivoksella	Asiakkaiden määrä	Pääsylipun ostaneiden asiakkaiden määrä 14 000	12 515
Ryhmämyynnin volyymin kasvattaminen - lipun ostaneet ja ravintolan ryhmät yhteensä	Ryhmien määrä	>140 ryhmää	170 ryhmää
Kv-markkinoinnin lisääminen; venäläiset asiakkaat, markkinointimateriaalin kääntäminen,	Kieliversiot markkinointimateriaalista	Venäjänkieliset versiot käytössä	Ovat käytössä
	Ryhmien määrä	>7 ryhmää	3 ryhmää

Tavoitteet	Mittari	Mittarin tavoite (tunnusluku)	Tilinpäätös
nettisivut			
Henkilöstönäkökulma			
Henkilöstön osaamisesta huolehtiminen	Henkilöstön koulutus	2-3 koulutuspäivää/hlö vuodessa	3 opintopistettä myyntisihteeri some-markkinointi koulutus päivät
Kausityöntekijöiden rekrytointi	Rekrytointeihin varautuminen	Rekrytointi aloitettu tammikuussa ja valmis maaliskuun loppuun	Koko henkilökunta rekrytoitu - heinäkuussa rekrytoitu kiireapua
Talousnäkökulma			
Toiminnan tulee olla kannattavaa	Tilikauden tulos	Toiminta on kannattavaa, tilikauden tulos + merkinen	26 861 €
Myyntin volyymin kasvattaminen	Lipputulot	Lipputulot vähintään 100 000 €	93 496
Ravintolaliiketoiminnan kehittäminen	Liikevaihto	Kasvu 50 % vrt. 2018	Kasvu 70,7 %
Prosessit ja rakenteet			
Hyväksytyjen tarjousten määrä	Jätetyt tarjoukset/hyväksytyt	Hyväksymisprosentti 75 %	77,8
Matkailutoimialan kehitys ja kiinnostavuus	Yhteistyö maakunnallisen matkailun kehittämisessä	Verkostoituminen Villi Pohjolan myynti-organisaation kanssa	Edellyttää laajempaa tuotetarjontaa
Tiedottaminen yhtiön toiminnasta	Säännölliset tiedotteet ja uutiskirjeet	Tiedotteet > 12 kpl Uutiskirjeet 4 kpl	Tiedotteet 15 kpl Uutiskirjeet 1 kpl

**Talouden tunnusluvut:**

TUNNUSLUVUT, eurot 1 000 €	TP 2018	TA 2019	Tilinpäätös 2019
Liikevaihto	368	390	430
Tilikauden tulos	-7	2	26
Kertynyt yli-/alijäämä	-5	-3	22
Investoinnit	0	0	0
Lainakanta	50	50	50
Henkilöstö	2	2	3