

**Digi Aurora**  
**Konsepti ja liiketoimintasuunnitelma**  
**MATKAILUPARLAMENTTI 2017**

**FCG** ●

**SÄHKÖINEN**  
**LIIKETOIMINTA**

Tmi Travelbridge

## DIGI AURORA ?

- Lähtökohdat kehittämiselle Lapin matkailustrategiasta 2015 - 2018
- Suunnitelma Lapin matkailutarjonnan ja liikenteen linkittämiseksi sekä digitaalisen myynnin ja markkinoinnin kehittämiseksi =
  - konsepti ja liiketoimintasuunnitelma **yksilömatkailijaa palvelevasta kevyestä verkkopalvelusta eli platformista**, joka yhdistää mahdollisuuksien mukaan erityisesti olemassa olevia sähköisiä ratkaisuja ja liiketoimintamalleja yhdelle alustalle
  - **Laatukriteerien määrittäminen** platformiin tuleville yrityksille
- DA yhteistyössä on mukana useita tahoja, jotka rakentavat saman palapelin palasia:
  - Organisaatioita: Lapin liitto, ELY-keskus, Metsähallitus, Lapin matkailuelinkeinon liitto, Matkailualojen tutkimus- ja koulutusinstituutti, House of Lapland
  - Hankkeita: Visit Arctic Europe, Kohteena Lappi, Lapland - Above ordinary brändihanke
  - Yrityksiä, alueorganisaatioita, liikennöitsijöitä

## TAUSTA JA TAVOITE

- Digitaalisten alustojen (platforms) ja API:n (application programming interfaces eli sovellusrajapinnat) ennustetaan olevan seuraava askel matkailulinkeinoon kasvuun.
  - Pyritään siihen, että yksilömatkailijalle tarjottavat tiedot haetaan esim. rajapintaratkaisujen avulla mahdollisuuksien mukaan yritysten järjestelmistä ja vältetään useaan paikkaan tietojen syöttämistä
- Tavoitteena **kevyen verkkopalvelun** kautta on:
  - Kartoittaa nopeasti asiakkaan preferenssit ja tarjota niiden mukainen elämyksellinen kokonaisuus
  - Tarjota asiakkaalle matkaehdotus, joka sisältää lennot, majoituksen, liityntäliikenteen, aktiviteetit ja elämykset sekä mahdollistaa niiden varaaminen ja ostaminen
  - Markkinoida Lapin (+ naapurimaiden) matkailualueetta ja lentoasemien yhteyksiä
  - Myydä lentolippuja
  - Myydä liityntäliikenteen lippuja ja tarjota liityntäliikennettä kysyntäperusteisesti
  - Myydä aktiviteetteja ja elämyksiä
  - Hallita asiakkuuksia
- **Kuulostaako kevyeltä?**

## KURKISTUS OLEMASSA OLEVIIN RATKAISUIHIN YRITYSTASOLLA

- Matkailu- ja palveluyrityksissä on käytössä erilaisia varaus- ja verkkokaupparatkaisuja, joissa rajapintaratkaisut ovat usein puutteellisia tai vasta kehitymässä.
- Parhaat valmiudet yhteensovittamisen osalta ovat hotelli- ja mökkivarausjärjestelmissä.
- Ohjelmapalvelupuolen varausjärjestelmien rajapintoja ei käytännössä ole. Kuitenkin nykyisillä ratkaisuilla voidaan ylläpitää omaa tuotantoa ja alihankintatuotantoa. Erityisesti ohjelmapalvelupuolella tuotanto tulisi saada online-järjestelmien piiriin, jotka tukevat platformin kehittymistä ja jakelun kehittymistä.
- Haasteena on myös se, että järjestelmätoimittajat ovat usein hinnoitelleet rajapintaratkaisut ja integraatiot mm. lisenssin kautta, jolloin laajennettavuus mm. platformiin voi tuoda lisäkustannuksia yrityksille integroinnista.

## MITÄPÄ LAPIN MATKAILUKENTTÄ SANOO?

- Tiedon saatavuus yhden luukun takaa tärkeää
- Matkailutarjonnan, palveluiden ja liikenteen linkittäminen sekä digitaalisen myynnin ja markkinoinnin kehittäminen nähdään tärkeäksi
- Yhteisen alustan pitäisi tuottaa lisäarvoa, mahdollisesti vähentää välikäsiä ja samalla mahdollistaa paremman katteen saaminen (ei enempää komissioita)
- Kysynnän hallinta ja ohjaaminen kuitenkin pidettävä omissa käsissä
- Yrityksen sisältötuotannon kannalta keskeisin asia on helppous ja automatisointi, ei moneen paikkaan tietojen täyttämistä
- Suuremmat jo kansainvälistä kauppaa tekevät yritykset toimivat jo osin suoraan kuluttajakontaktissa verkkokaupan osalta, kehittävät omaansa, mutta tarvitsevat tuekseen liikenteen ja saavutettavuuden ratkaisuja yksilömatkailijoiden palvelemiseksi, tavoitteena yksilömatkailijalle mahdollisimman suora kanava
- Pienemmät yritykset tarvitsevat laajemman repertuaarin platformin työkaluja käyttöönsä: saavutettavuus, jakelu, verkkokauppa, sopimukset, tuotehallinta. Tarpeena keskittyä erityisesti palveluiden tuottamiseen.

# KURKISTUS OLEMASSA OLEVIIN TAUSTARATKAISUIHIN

travelshift

Travelport

Technoheaven  
Leading Travel Technology Solution

TravelCarma  
Technology that delivers Profit

visitgroup

ISO  
Travel Solutions  
Your Experts in Travel Technology

JOHKU

BÓKUN

TREKK SOFT

Citybreak™

LAAJAT JA RASKAAT  
EKOSYSTEEMIPALVELUT

MARKKINA-PAIKKARATKAISUJA  
JA JAKELUN EKOSYSTEEMEJÄ

RAJAPINTARATKAISUJA  
INTEGROITAVIKSI 3.  
OSAPUOLTEN  
JÄRJESTELMIIN

DigiAurora?

MATKA-  
SUUNNITTELU JA  
"TRIP PLANNERIT"

nezasa

inspirock®  
Inspiration to see the planet

amadeus®

Travel Innovation Sandbox

LIIKENTEN  
PALVELUALUSTAT



TRIPGO Ja paljon muitakin  
avointa dataa  
hyödyntäviä

Google Trips

Sabre Sabre Dev Studio

digitransit



Lennot, hotelli,  
autonvuokraus...

METAHAKU



# LIKKUMISEN PALVELUISTA LYHYESTI

## Digitransit



- Digitransit on HSL:n ja Liikenneviraston yhteinen hanke, jossa toteutetaan avoin **kansallinen reittiopas (matka.fi, reittiopas.fi)**.
- Hankkeessa luodaan **palvelualusta**, joka perustuu avoimeen lähdekoodiin, avoimeen dataan ja toimii avoimien rajapintojen kautta eli on vapaasti käytettävissä myös muille. Alusta **mahdollistaa vapaan, toimija- ja toimittajariippumattoman palvelukehityksen**.
- Digitransitin saatavilla olevat rajapinnat ovat reititykseen (routing API), osoitteistoon (geocoding API), karttaan (map API sekä reaaliaikaisuuteen (Realtime API) liittyviä. Käyttöliittymä on rakennettu näiden päälle.
- Reaaliaikaisuuteen vaikuttavat liikennöijätason ratkaisut erityisesti bussiliikenteessä.
- **Digitransit on suositeltavaa ottaa osaksi DA- platformin konseptirakennetta.**
- [www.digitransit.fi](http://www.digitransit.fi)

Pysäkki	Linja	M39-ämpä	Lähtee	Saapuu
150m	551	Westendinasema	14:24	14:44
170m	50	Herttoniemi(M)	Nyt	15 min
170m	9	Länsiterminaali	2 min	12 min
170m	59	Herttoniemi(M)	4 min	6 min
190m	50	Suursaa	Nyt	10:13
190m	9	Pasila	1 min	9 min
190m	59	Pajamäki	10 min	10:23
210m	7A	Senaatintori	5 min	16 min
210m	7A	Sturenkatu	18:13	22:40

## DA PLATFORM ON PALAPELI

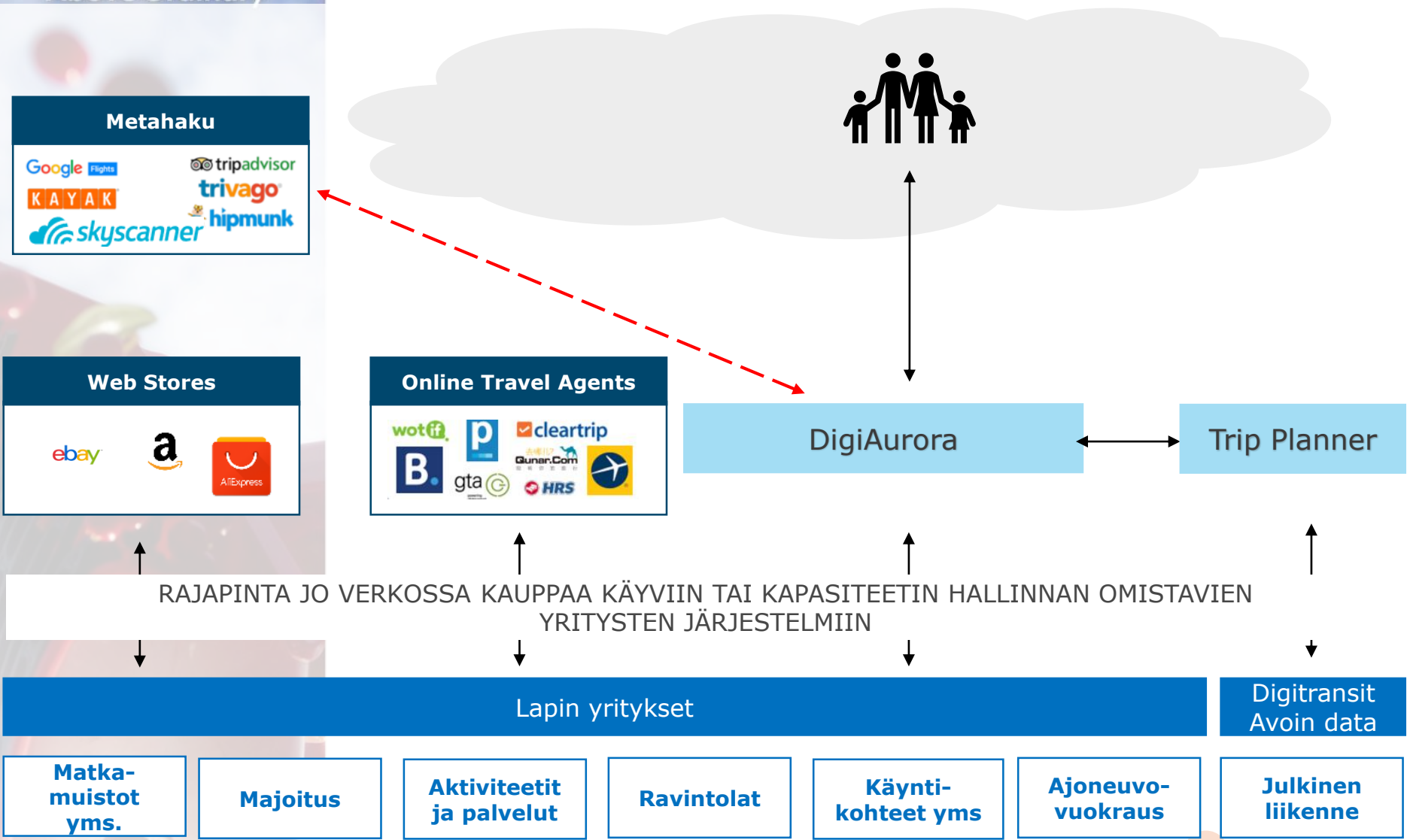


- DA verkkopalvelu voidaan toteuttaa vaihtoehtoisesti:
  - **markkinapaikka- ja jakeluekosysteempipalvelun** omaavan ohjelmiston/palvelun päälle. Hyvänä esimerkkinä tästä on Bokun tai vastaavat.
  - Lappi-tason **affiliate -mallilla**
- **Liikkumisen palvelut** (matkasuunnittelu, trip planner) voidaan integroida omana sovelluksena/ohjelmistona DA platformiin hyödyntäen sen saatavilla olevaa "inventariota" matka- ja palveluketjuissa sekä myös liikkumisen palveluista saatavilla olevaa avointa dataa.
- Tarjotaan jo verkkokaupan omaaville yrityksille rajapinta, jolla tarjonnan voi liittää mukaan. API:n avulla tuotteistetaan inventaario myös 3. osapuolille (sovelluskehittäjät, muut käytössä olevat MaaS ratkaisut/sovellukset)
- Erityisen tärkeää on aktiviteetti- ja ohjelmapalvelutarjonnan digitalisointi, joka voidaan myös rajapinnan avulla tarjota suuremmille jo verkkokauppaa tekeville yrityksille paketoitavaksi.
- Metahaun osalta esimerkiksi lennot voidaan liittää "ikkunana" palveluun (esim. Skyscanner).



# KONSEPTIN RAKENNE

## Kevyt jakelukanava (kuten OTA toimijat) ja matkaketjut



## EKOSYSTEEMIMALLIT Affiliate -mallista

### OSAPUOLET

#### 1. Mainostaja

- Mainostaja on verkossa toimiva palvelu tai tuotteita myyvä yritys, joka haluaa uusia asiakkaita tai käyttäjiä
- Tässä mallissa DigiAuroran vastuullinen operaattori toimisi Mainostajana

#### 2. Julkaisija / affiliate / affi / kumppani (ammattiaffi kv-markkinoilla)

- Julkaisija on enemmän tai vähemmän ammattimainen internetmarkkinoinnin tekijä, joka omistaa ja ylläpitää yhtä tai useampaa mediaa. Näissä medioissa mainostetaan mainostajan tuotteita tai palveluita. Julkaisija voi olla yksityishenkilö tai yritys. Medioita ovat mm. verkkosivut ja -palvelut, blogit, uutiskirjeet ja Facebook-sivut
- Julkaisija voi myös harjoittaa maksettua mainontaa esimerkiksi hakukoneissa ja sosiaalisen median palveluissa
- Yritykset ovat tyypillisesti suurempia medioita, verkkopalveluita tai ns. "ammattiaffeja"

#### 3. Mainosverkko / affiliate-verkko (kansainvälinen affiliateverkko ja DA)

- Mainosverkko on mainostajat ja julkaisijat yhdistävä toimija, joka tarjoaa molemminpuolisen seurannan ja hoitaa rahaliikenteen mainostajalta julkaisijalle. Suomessa toimii noin kymmenen affiliate-verkkoa. Kansainvälisille markkinoille verkkoja on tarjolla runsaasti
- Joillakin mainostajilla voi olla myös oma affiliate-verkko, mutta Suomessa se on harvinaista. Esimerkiksi Booking.com ylläpitää omaa affiliate-verkkoa Suomessa

#### 4. Käyttäjä / asiakas (loppuasiakas)

- Käyttäjällä tarkoitetaan internetin käyttäjää, joka siirtyy julkaisijan ylläpitämästä mediasta mainostajan sivuille ja suorittaa halutun toimenpiteen. Tämä voi olla esimerkiksi ostos, uutiskirjeen tilaaminen tai yhteydenottopyynnön jättäminen

## DA EKOSYSTEEMIMALLIT Rooli tarkastelussa

### Affiliate -malli

- DigiAurora toimii Affiliate **mainostajana** käyttäen Affiliate –markkinointiin tarkoitettua ohjelmistoa
- DigiAurora toteuttaa oman kansainvälisen **Affiliate-verkon**, joka yhdistää **mainostajan (DA), Lapin yritykset ja julkaisijat**. Affiliate-verkko tarjoaa molemminpuolisen seurannan ja hoitaa rahaliikenteen mainostajalta julkaisijalle
  - **Julkaisijoihin** voivat liittyä kansainväliset kumppanit, yritykset, suurmediat, verkkopalvelut ja myös yksityiset merkitykselliset henkilöjulkaisijat
- **Asiakas** on kansainvälinen matkailija, joka käyttää mainostajan affiliateverkostoon liittyneiden julkaisijoiden sivustoja ja päätyy DA operoimalle sivustolle, jonka kautta asiakas ohjautuu kauppatapahtumaan suoraan yrityksen kanssa
- Komissio DA toimijalle sivuston kautta tapahtuneesta kaupasta sekä ansaintaa markkina-aluekohtaisista toimenpiteistä
- Metahakuina lennot, majoitukset, autonvuokraus
- Liikkumisen palvelut kytetään osaksi mallia

### Jakelukanava (OTA), affiliate- ja MaaS

- DigiAurora toimii vastaavalla tavalla kuin **OTA toimijat** tai **globaalit verkkokaupat**
- Tuotteiden ja palvelujen tuottajina ovat Lapin tavarakauppaa ja palveluliiketoimintaa harjoittavat yritykset
- Käyttää välittäjämyyntiin soveltuva ohjelmistoa/palvelua, joka tarjoaa avoimen rajapinnan verkossa JO kauppa käyville Lapin yrityksille
  - Edellyttää siten, että palvelutuottajatasolla on järjestelmäratkaisut valmiina integrointia varten
- Yritykset maksavat **komission** DA operoijalle kuten normaalissa OTA liiketoiminnassa
- Komission tulee kattaa operoinnin kaikki kustannukset
  - OTA ohjelmisto, kanavanmarkkinointi, henkilöstökustannukset, yms.
  - Lisäksi tuloa tuottaa Affiliate-markkinointi
- Liikkumisen palvelut (matkasuunnittelu) integroituvat omana sovelluksena/ohjelmistona DA ohjelmistoon hyödyntäen sen "inventaaariota" matka- ja palveluketjuissa.

## LOPUKSI

- Aktiviteetti- ja ohjelmapalvelut laajamittaisesti digitalisoinnin piiriin – tähän on jo hyviä valmiita ratkaisuja käytössä kustannustehokkaina ratkaisuinä pienille yrityksille
- DA rooli täsmennettävä – vaikuttaa organisointi ja operointimalliin
- Matkaketjuista palveluketjuihin – liikkumisen palveluita paljon erilaisia kehitteillä ja valmiinakin
- Heti kokeilemaan ja pilotoimaan – muuallakin Suomessa tehdään näin
  - Mutta käsityksemme mukaan ei näkyvyyden ja matkaketjujen ekosysteeminä
- Kenen tulisi ottaa rooli DA:n kehittämistä ja koordinoinnista? – Kuka ottaa kopin?