

Vetovoimainen Vesanto –strategiaprojekti



Valmisteleva työryhmä: kunnanjohtaja, varhaiskasvatusjohtaja, viestijä, elinkeinoasiantuntija, elinvoimalautakunnan puheenjohtaja, asumis- ja ympäristöjohtaja, SavoGrown elinvoimapäällikkö, hallituksen ja valtuuston 1. puheenjohtajat.

1. Strategiaprojektin lähtökohta

Vetovoimainen Vesanto -strategiaprojekti perustuu ajatukseen, että kunnan vetovoima syntyy teoista, jotka helpottavat muuttajan arkea ja tekevät Vesannosta aidosti kiinnostavan asuinpaikka-vaihtoehtona perheille ja yrittäjille. Projektin tavoitteena on kääntää lapsiperheiden muuttoliike kasvuun sekä vahvistaa Vesannon tunnettuutta paikkana, jossa asuminen, yrittäminen ja hyvä arki voidaan yhdistää.

Projektin ytimessä on selkeä houkuttelupaketti, **Vesanto-etu**. Se kokoaa yhteen palvelut, edut ja käytännön avun, joita uusi kuntalainen tai Vesannolle sijoittuva yrittäjä tarvitsee. Palvelulupaus on *piirun verran parempi palvelu*. Pienen kunnan eduista nopeus, joustavuus ja henkilökohtainen kohtaaminen tehdään yhteinen toimintatapa.

Houkuttelupaketin etujen hyödyntäminen edellyttää kuntalaisuutta ja edunsaajan vakituisen asuinpaikan tulee olla Vesannolla. Yrityksen perustamiseen liittyvissä tuissa määritellään erilliset ehdot yrityksen kotipaikalle ja toiminnan kestolle.

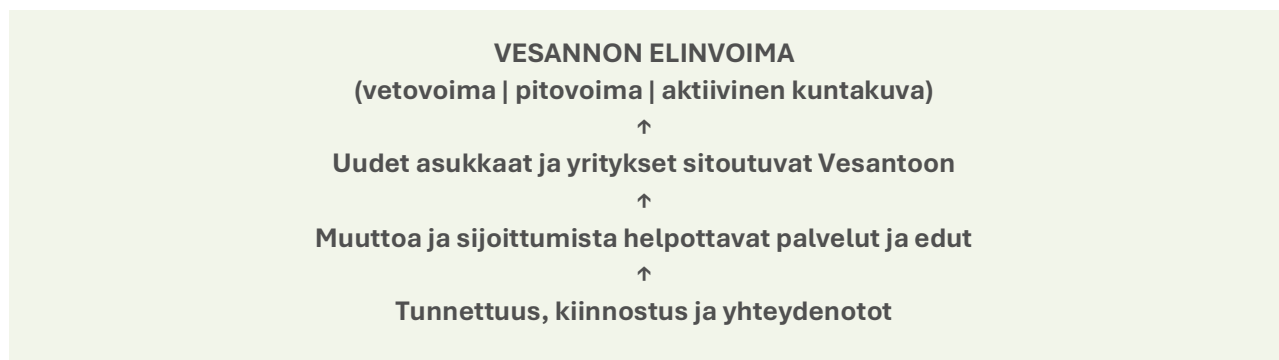
2. Strateginen ydin: Vetovoima syntyy toimivasta arjesta

Projektin peruslogiikka on selkeä:

Tunnettuus → Kiinnostus → Muutto tai sijoittuminen → Sitoutuminen → Vahva elinvoima

Kun Vesanto on näkyvä ja kunnan lupaus muuttajalle on konkreettinen, kiinnostus voi muuttua yhteydenotoiksi, kokeiluiksi ja muuttopäätöksiksi. Houkuttelupaketti vähentää muuttoon liittyvää epävarmuutta ja auttaa uutta asukasta tai yrittäjää pääsemään nopeasti osaksi paikallista arkea. Vaikuttavuus saadaan aikaan oivaltavalla tuotteistamisella, kohdentamalla nykyisiä palveluita ja hyödyntämällä kumppanuuksia.

3. Visuaalinen strategiakartta (toimintalogiikka)



Strategiakartta kuvaa, että elinvoima ei synny yksittäisestä kampanjasta. Se rakentuu näkyvyydestä, selkeästä palvelulupauksesta, toimivasta muuttajapolusta ja siitä, että annetut lupaukset pidetään.

4. Kohderyhmät ja muuttajapolku

Strategiaprojektin ensisijaiset kohderyhmät ovat:

- Muualla asuvat lapsiperheet, joilla on jo yhteys Vesantoon tai lähialueeseen.
- Noin 100 kilometrin säteellä Vesannosta asuvat perheet, joille paikkakunta voisi olla realistinen muutto- ja työssäkäyntivaihtoehto.
- Yrittäjät, jotka etsivät yritykselleen sijoittumispaikkaa tai suunnittelevat uuden yrityksen perustamista.
- Vesannolla työssä käyvät henkilöt, jotka voisivat harkita muuttamista kuntaan.

Muuttajapolku tehdään näkyväksi yhdellä muuttajasivustolla. Sivustolta löytyvät asuminen ja tontit, varhaiskasvatus ja koulutus, harrastukset, hyvinvointipalvelut, yrittäjän palvelut sekä selkeä yhteyshenkilö. Myös vapaat ja vajaakäytössä olevat asunnot sekä autiotalat voidaan tuoda esiin yhteistyössä omistajien kanssa.

5. Keskeiset strategiset valinnat

Projektissa tehdään tietoisia valintoja:

- Kootaan hajallaan olevat edut ja palvelut yhdeksi selkeäksi Vesanto-tueksi.
- Kohdennetaan markkinointi tunnistettuihin ryhmiin yleisen näkyvyysmainonnan sijaan.
- Tarjotaan henkilökohtaista muutto- ja sijoittumisneuvontaa koko prosessin ajan.
- Kokeillaan määräaikaista toimia ennen pysyviä ratkaisuja silloin, kun vaikutuksista tai kysynnästä ei vielä ole riittävää tietoa.
- Hyödynnetään kunnan, järjestöjen ja paikallisten yritysten nykyisiä palveluja sekä kumppanuuksia.
- Seurataan yhteydenottoja ja toteutuneita muuttoja, jotta toimintaa voidaan suunnata tulosten perusteella.

Valintojen tarkoitus on tehdä Vesannon palvelulupauksesta uskottava. Vetovoimatyössä viestinnän ja käytännön toimien on vastattava toisiaan.

6. Konkreettiset toimenpiteet ja vastuulliset

Vesanto-edun lopullinen sisältö valmistellaan kustannus-, toimivalta- ja toteutettavuusarvioiden perusteella. Valmistelussa ovat seuraavat toimet:

- Maksuttoman varhaiskasvatuksen valmistelu.
- Juurikkarannan rinnetonttien tonttietu. Valmistelun lähtökohtana on 1 euron tonttihinta ja 3000 euron lahjakortti kunnan teknisiin palveluihin. Rakentamisvelvoite – rakentaminen tulee aloittaa 2 vuoden kuluessa kaupasta, muutoin tontti palautuu kunnan omistukseen.
- Muuttoapu uusille kuntalaisille.
- Määräaikainen kotiin tarjottava arjen apu (lastenhoito/siivous) - kokeilu yhteistyössä järjestön tai muun palveluntuottajan kanssa.
- Uuden kuntalaisen tervetulopaketti ja henkilökohtainen vastaanotto.
- Uuden yrittäjän tervetulopaketti.
- Hyvinvointipaketti, johon voidaan sisällyttää ohjattu kuntosalijakso Personal Trainerin ohjaamana/etuus Sisä-Savon kansalaisopiston kurssitarjonnan piiriin (omavalintainen kurssi 1 kausi syys tai kevät)
- Edullisten harrastus- ja vapaa-ajanpalvelujen kokoaminen näkyväksi kokonaisuudeksi.
- Yritystuet rakennetaan aidosti vaikuttaviksi.
- Muuttajasivusto, jossa ovat asumisen vaihtoehdot, tontit, palvelut, lukio, harrastukset ja yrittäjän sijoittumispalvelut.
- Muuttajatarinat, videot, kuntalaiskysely sekä kysely Vesannolla työssä käyville.

Kärkiprojektin ydintiimin muodostavat kunnanjohtaja, varhaiskasvatusjohtaja, viestijä, elinkeinoasiantuntija, elinvoimalautakunnan puheenjohtaja sekä asumis- ja ympäristöjohtaja. Ryhmää täydentämään voidaan kutsua myös asiantuntijoita. Ydintiimi valmistelee kokonaisuuden, nimeää toimenpiteiden vastuuhenkilöt ja raportoi etenemisestä kunnanhallitukselle.

7. Arvioidut kustannukset ja päätöksenteko

Kustannukset tarkennetaan valmistelussa. Jokaisesta taloudellista vaikutusta aiheuttavasta toimenpiteestä laaditaan arvio ennen päätöksentekoa.

Paikkakunnalle muuttava uuden kuntalaisen ”edut”:

Toimenpide	Toteuttamisvuosi	Päätöksentekotoimielin	Hankintakustannus	Vuosivaikutus
Muuttoavustus	2027	Kunnanhallitus		500 euron ostopalveluseteli (10 kotitaloutta x 500 € = 5000 euroa/vuosi)
Uuden kuntalaisen Tervetulopaketti	valmistellaan sisältö alkuvuodesta 2027	Viranhaltijavalmistelu		
Hyvinvointipaketti	2027	Viranhaltijavalmistelu	Pääosin olemassa olevaa palvelua, lisäkustannus (40 hlöä x 60 € kurssimaksu)	

Paikkakunnalla jo asuviin kuntalaisiin kohdistuvat ”edut” (kohdistuvat myös uudelle kuntalaisen hyödyksi):

Toimenpide	Toteuttamisvuosi	Päätöksentekotoimielin	Hankintakustannus	Vuosivaikutus
Maksuton varhaiskasvatus	2027	Valtuusto		Tulomenetys noin 15 000-18 000 €/vuosi
Juurikkarannan tonttietu	2027	Kunnanhallitus > Kunnanvaltuusto		
Tilapäinen varhaiskasvatus (akuutit tilanteet)	2028	Kasvatus- ja koulutuslautakunta		
”Arjen apu” (lastenhoitopalvelu, siivousapu) - kokeilu*/tenavattonni 2.0-> vaihtoehto vai kumpikin?	2027–2029	Kunnanhallitus	Arjan apua Ostopalveluna yrittäjiltä/yhdistyksiltä. max. 30 x 200 €. Haettavissa 2 krt/vuosi.	Max. 12 000/30 000/45 000 euroa/vuosi.
Perustetun yrityksen Tervetulopaketti?	2027	Viranhaltijavalmistelu	100 €/yritys	1000 €/vuosi
Yrityksen perustamiskannustin?	2027	Kunnanhallitus	vuosikust. x 2, lisäkust. realisoituu vasta v.2029	Hakemusten mukaan

Toimenpide	Toteuttamisvuosi	Päätöksentekotoimielin	Hankintakustannus	Vuosivaikutus
Muuttajasivusto ja kuntamarkkinointi	2027-2028	Kunnanhallitus	20 000 € v. 2027	Viestijän työpanos + 20 000 €/vuosi?
Päätös viestijän toimesta	2027	Kunnanhallitus		
Maksuttomat ”Liikkasynttärät”	2027	Vapaa-aika ja hyvinvointilautakunta		

* Alle kouluikäisten lasten perheille suunnattu etu (arvio noin 30 perhettä) – 4h lahjakortti kodinhoitajapalveluun (siivousapu, lastenhoitoapu), kustannusarvio 160-200 euroa/perhe.

8. Mittarit ja seuranta

1. Lyhyen aikavälin vaikuttavuus (1–6 kuukautta) 1-6/2027

- Houkuttelupakettiin liittyvistä toimenpiteistä on päätökset
- Markkinointi- ja viestintäsuunnitelma on valmis.

7-12/2027

- Markkinoinnissa hyödynnettävää materiaalia on kerätty ja valmistettu.
- Markkinointikampanjat on aloitettu
- Muuttajasivusto on julkaistu ja sen sisältö on ajan tasalla.

Mittarit: Muuttamiseen ja yrityksen sijoittumiseen liittyvien yhteydenottojen määrä.

Medianäkyvyys sekä kampanjoiden tavoitavuus.

2. Vaikuttavuusmittarit (1–3 vuotta) 2028-2030

- Muuttajasivuston kävijämäärä ja sivuston kautta tulleet yhteydenotot.
- Vesanto-etua käyttäneiden uusien kuntalaisten ja yritysten määrä.
- Lapsiperheiden tulo- ja lähtömuuton kehitys.
- Uusien kuntalaisten kokemus muuttoprosessista ja palvelujen toimivuudesta.

3. Strategiset mittarit (pitkä aikaväli) 2030->

- Lapsiperheiden määrän kehitys.
- Kokonaismuuton ja väestörakenteen kehitys.
- Uusien yritysten ja Vesannolle sijoittuneiden yritysten määrä.
- Kuntakuvan ja tunnettuuden kehitys käytössä olevilla kyselymittareilla.

Mittarit kootaan säännölliseen seurantaan. Ydintiimi arvioi toimenpiteiden toimivuutta ja ehdottaa tarvittavat muutokset.

9. Kytkeä Vesannon brändiin: Hirvi ja Vesannon voima

Vetovoimainen Vesanto tekee Vesannon brändistä käytännön toimintaa. Hirvi kuvaa voimaa, kestävyyttä ja rauhallista varmuutta. Samat piirteet näkyvät projektin palvelulupauksessa: Vesanto tarjoaa tilaa hyvälle arjelle, toimii ketterästi ja kohtaa muuttajan ihmisenä.

- Vesannon voima näkyy pienen kunnan joustavuudessa.
- Vesannon voima näkyy luonnon, palvelujen ja yhteisön muodostamassa arjessa.
- Vesannon voima näkyy siinä, että kunta pitää antamansa lupaukset.

Vetovoimaviestinnässä brändi yhdistetään todellisiin palveluihin, paikkoihin ja ihmisten kokemuksiin. Näin kuntakuva rakentuu uskottavasti.

10. Vaikutukset henkilöstöön ja organisaatioon

Projekti edellyttää toimialojen välistä yhteistyötä sekä selkeää vastuunjakoa. Viestintä, varhaiskasvatus, asuminen, hyvinvointipalvelut ja elinkeinopalvelut muodostavat muuttajan näkökulmasta yhden palvelukokonaisuuden.

- Ydintiimi vastaa kokonaisuuden yhteensovittamisesta.
- Jokaiselle toimenpiteelle nimetään vastuuhenkilö, aikataulu ja seurantatapa.
- Viestinnän työpanos varataan osaksi toteutusta, ei erilliseksi loppuvaiheen tehtäväksi.
- Palveluihin liittyvät kysymykset ohjataan yhdelle yhteyshenkilölle, joka kokoaa tarvittavan avun.
- Kokeiluista kerätään tieto ennen päätöksiä niiden jatkamisesta.

Organisaation kannalta projektin onnistuminen edellyttää, että palvelulupaus on realistinen ja henkilöstöllä on mahdollisuus toteuttaa sovitut tehtävät.

11. Johtopäätös ja itsearviointi

Vetovoimainen Vesanto on strateginen valinta, jossa vetovoima muutetaan näkyviksi teoiksi. Houkuttelupaketti kokoaa kunnan vahvuudet yhdeksi helposti ymmärrettäväksi lupaukseksi perheille ja yrittäjille. Tavoitteena ei ole irrallinen kampanja, vaan toimiva polku kiinnostuksesta muuttoon ja Vesannolle sitoutumiseen.

Projektin vahvuuksia ovat konkreettisuus, pienen kunnan ketteryys ja mahdollisuus käyttää nykyisiä palveluja aiempaa vaikuttavammin.

ITSEARVIOINTI

Vuosittaisessa itsearvioinnissa vastataan kolmeen kysymykseen:

1. Ovatko tekomme vieneet meitä lähemmäksi tavoitteita?
2. Missä emme onnistuneet?
3. Mitä muutamme seuraavana vuonna?