

LOODUSMATKAD

Alates aastast 2008 tuleb kõigil ettevõtetel klassifitseerida ennast Eesti majanduse tegevusalade klassifikaatori EMTAK 2008 järgi. Eesti majanduse tegevusalade klassifikaator EMTAK 2008 on Euroopa Ühenduse majandustegevusalade statistilise klassifikaatori NACE Rev.2 (Statistical classification of economic activities in the European Community) Eesti rahvuslik versioon. [Loe edasi](#)

Käesolev analüüs keskendub ettevõtjatele, kelle tegevus on registreeritud äriregistris Eesti majanduse tegevusalade klassifikaatori järgi: EMTAK 50301 - sõitjatevedu sisevetel ja EMTAK 50101 - sõitjatevedu merel ja rannavetes, EMTAK 77211 - vabaaja- ja sporditarvete väljaüürimine ja kasutusrent. Analüüsist on välja jäetud majutusasutused ja muud ettevõtted, kes pakuvad vastavaid teenuseid kõrvaltegevusena, kasutades seejuures enamasti allhankepartnereid.

VALDKONNA EESTI KESKMISE ETTEVÕTTE PROFIL

Loodusturismi eesmärgiks on tervisliku puhkuse pakkumine, lõõgastamine, töövõime taastamine, miljöövahetus, enese väljalülitamine, pinge mahavõtmine, uute kogemuste ja teadmiste hankimine ning keskkonnateadlikkuse tõstmine.

Loodusturismi vorme võib liigitada lähtudes kahest aspektist:

- **sõltuvalt huvidest** (looduse vaatlemine, lindude- ja loomade vaatlus, ajaloo ja kultuuri tundma õppimine, marjade ja seente korjamine, kalapüük, jahindus, loodusfotograafia jne);
- **sõltuvalt liikumisviisist** (looduses jalutamine, jalgsi matkamine, jalgrattamatk, paadisõit, kanuu- ja süstamatk, ratsamatk, suusamatk, räätsamatk, tõukekelgutamine jne).

Suurima osa loodusturismist hõlmavad just jalutuskäigud ja õpperetked loodusesse, kuna neid on lihtne teostada ning jalutuskäikude ning õpperetkede korraldamiseks ei ole vaja spetsiaalset varustust.

Antud tegevusalal on palju ka selliseid loodusgiide, kes ennast ei reklaami ega ole end registreerunud ettevõtjaks, mistõttu puudub selge ülevaade tegutsevatest loodusmatkade korraldajatest. Loodusturismi teiseks eripäraks on see, et antud tegevusalal on palju nn elustiili ettevõtjaid, kes tegutsevad antud tegevusalal rohkem hobikorras kui, et peavad seda oma põhitööks.

1

Väga hea ülevaate loodusturismist ning näpunäiteid loodusturismiettevõtte asutajale annab SA Lõuna-Eesti Turismi poolt koostatud "Käsiraamat loodusturismi ettevõtjale" (http://southeastonia.info/download/Loodusturismi_raamat.pdf).

ORIENTEERUVAD KÄIVITAMISE KULUD

Ruumid ja seadmed

Loodusturismiga tegelevad ettevõtted oma teenuste osutamiseks praktiliselt ruume ei vaja. Vajadus on vaid väikese kontori- ja laopinna järele, mida võib asendada ka nn kodukontor.

Kindlasti on vajalik sülearvuti olemasolu ning kasuks tuleb ka printeri soetamine, et võimalikult mugavalt näiteks reisimarsruute ja muud vajalikku materjali printida.

Varustus

Olenevalt pakutava teenuse liigist (jalgrattamatk, kanuumatk jne), on vaja soetada teenuse osutamiseks vajalik varustus. Eestis on spetsiaalse varustuse tootjaid ja müüjaid vähe, välja arvatud süstad ja kanuud. Lihtsamalt on poodidest kättesaadavad uisud, suusad ja muu väiksem inventar. Suuremates kogustes saab vajalikku varustust edukalt hankida meie lähiriikidest, näiteks Soomest, kus on tootjaid rohkem, valik suurem ja ka hinnad soodsamad.

Kogunud matkajate kinnitusel on mõistlik panustada varustuse soetamisel kvaliteeti ja maksta kõrgemat hinda, et hiljem hoida kokku ülalpidamiskulude ja kestvuse pealt.

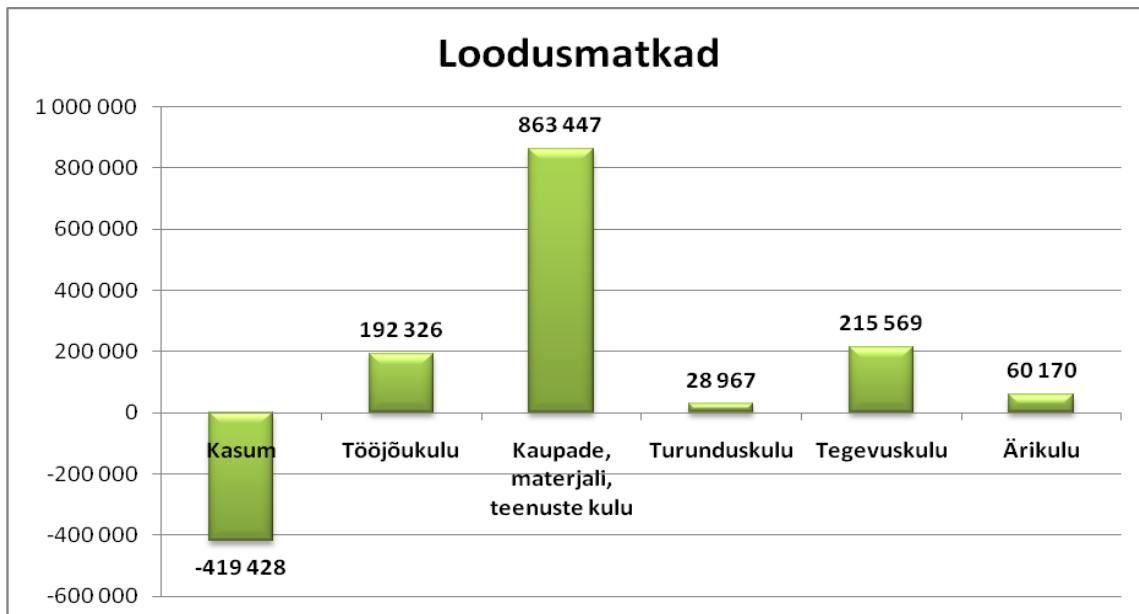
Varustuse hinnapäited:

- GPS seadmed – 1500-6000 krooni;
- jalgrattad – 3000-15000 krooni;
- räätsapaar – 1000- 2500 krooni;
- kanuud –4000-15000 krooni;
- süstad – 6000 -30 000 krooni;
- kummipaadid 10 000 – 60 000 krooni;
- uisud alates 1000 krooni;
- suusad 700-3000 krooni.

Transpordivahendid

Teenuse osutamiseks tuleb vajalik varustus toimetada matka toimumise kohta. Selleks on ettevõttel vaja sobilikku transpordivahendit – olenevalt teenusest, kas sõiduautot, väikebussi või maasturit, sageli on vaja ka järelhaagist.

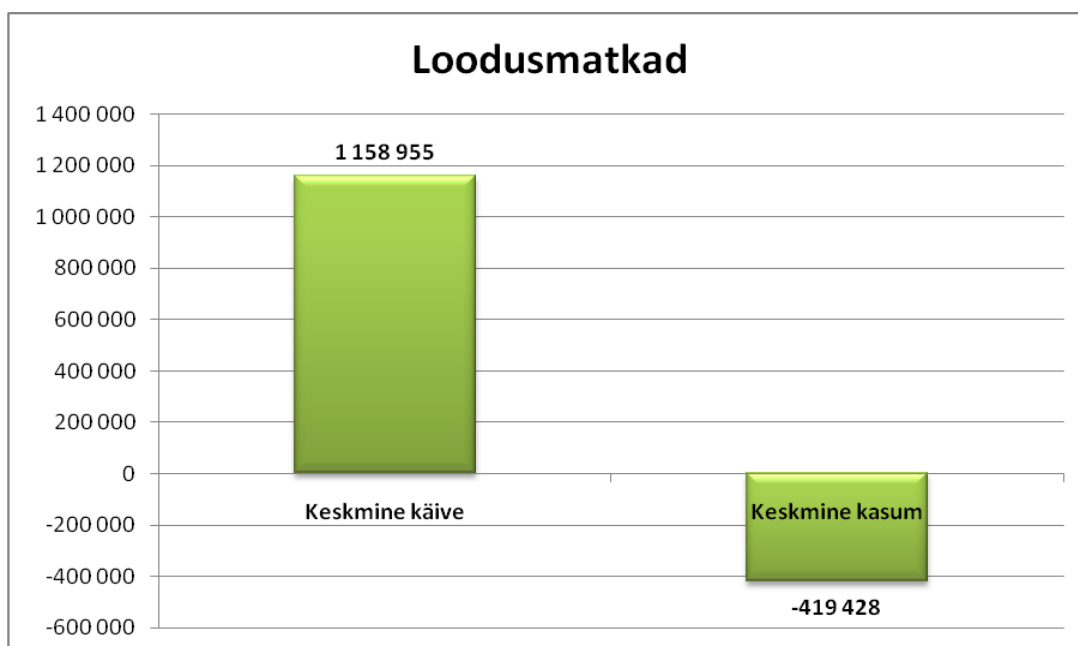
Ühe keskmise loodusmatkadega tegeleva ettevõtte suurimad kuluartiklid on kaupade, materjali, teenuste kulu, mis moodustab ligi 74% käibest ja järgmine suurem põhiline kululiik on tegevuskulud ja tööjõukulu. Viimane moodustab ca 17% ettevõtte käibest. Tegevuskulusid on aastas keskmiselt 216 000 krooni ning turustusse investeeritakse keskmiselt üksnes 29 000 krooni.



KESKMISED FINANTSNAITAJAD

Loodusturismiga tegelevaid ettevõtteid on Eestis registreeritud umbes 200-400. Põhitegevusalana loodusturismiga tegelevaid ettevõtteid on Eestis aastal 2009 registreeritud 63. Piirkondlik paiknemine on suhteliselt ühtlane, kuid tahaplaanile jääb Kesk-Eesti. Lõuna-Eesti ja saarte piirkond kerkivad esile suurema tuntuse ja pikema-ajaliste retkede pakkumise poolest. Harjumaa puhul on oluline Tallinna lähedus, kus paikneb valdav osa siseturust ja siit lähtub ka enamuse välituriste, kellele pakutakse peamiselt lühikesi loodusturismi pakette.

Loodusturismiga tegelevate ettevõtete keskmine käive oli 2008. aasta aruannete põhjal 1,16 miljonit krooni ning tuleml oli pigem negatiivne (keskmiselt oli kahjum ca 400 000 krooni).



Loodusturism on Eesti tingimustes hooajaline tegevus. Talveperioodil langevad ettevõtete käibed, suurim madalseis on novembris ja jaanuaris. Detsembris tõstavad käivet tavapäraseid jõuluüritused.

TURUNDUSTEGEVUSED

Loodusturismiga alustamisel on suurimaks väljakutseks hea ning professionaalse meeskonna komplekteerimine. Kindlasti on oluline ettevõtlusega alustamisel vajaliku kliendibaasi loomine, sest turule sisenemine, tuntuse saavutamine ja toimiva koostöövõrgustiku loomine võtab aega keskmiselt 3 kuni 5 aastat.

Loodusturismi turule sisenemine on pikk protsess, kuna esialgu ei tunta alustava loodusturismi ettevõtte toodete ning teenuste vastu huvi, mistõttu turismitööstused ei ole valmis alustava ettevõtte teenuste müüki aktiivselt toetama. Kõrgetasemelised reisikorraldajad omakorda ei seo ennast teenustega, mida nad ei ole põhjalikult läbi testinud. Seetõttu tuleb alustaval ettevõttel arvestada märkimisväärse aja- ja rahakuluga.

Enimlevinumad turunduskanalid on:

- **ülevaatlik ning sisukas kodulehekülj** – kodulehekülje koostamise hind võib kõikuda lihtsamate kodulehekülgede puhul 5000 -10 000 krooni ümber, kõrgematasemelised ja keerukamad koduleheküljed võivad maksta kuni 50 000 krooni. Leidub ka tasuta võimalusi endale ise kodulehekülj koostada;
- **tasuta tutvumis- ja promoüritused** potentsiaalsetele koostööpartneritele ja lõpptarbijatele;
- **meediakajastuste** kasutamine turunduseesmärkidel, kui artikkel kajastab ettevõtet ning tooteid soosivalt, siis toob see kaasa huvi märgatava kasvu;
- **ettevõtet ja teenuseid tutvustavad materjalid (näiteks infovoldikud)**, mida jagatakse turismiinfopunktides, majutusasutustes, turismimessidel – voldikute hind sõltub voldiku disainist, sisulisest mahust, trüki kvaliteedist ning kogustest. Arvestada võib keskmisel alates 15 kroonist voldiku kohta, mille maht on 1 A4;
- **infokirjad ja e-mailid klientidele** – eeldab potentsiaalsete klientide kontaktide andmebaasi olemasolu;
- **reklaam loodusmatkade jmt infoportaalides** – hind sõltub kuulutuse vormist, sisust, avaldamise pikkusest;
- **turismimessidel osalemine** – hind sõltub sellest, kas osaletakse oma isikliku boksiga või jagatakse boksi piirkonna ettevõtetega. Alustaval ettevõttel on kindlasti soovitatav viimane variant.

Väikeettevõtjate jaoks on reklaamimine erinevates reklaamikanalites ja -väljaannetes tavaliselt kallis ning ebamõistlik turundusviis. See tasub ära vaid siis, kui reklaamimine on suunatud kohalikule turule ning on kuluefektiivne. Üldjuhul on palju tulemuslikumad alternatiivsed kanalid nagu promoüritused ja meediakajastused.

TUGIORGANISATSIOONID

Oluliseks loodusturismi koordineerivaks organisatsiooniks Eestis on Eesti Ökoturismi Ühendus (www.ecotourism.ee), mis propageerib vastutustundlikku reisimist, mis toetab loodus- ja kultuuripärandi säilimist ja kohalike elanike heaolu. Eesti Matkaliidu (www.matkaliit.ee) eesmärgiks on matkategevuse kaudu aidata kaasa eluterve ühiskonna arengule Eestis. Matkaliit on katusorganisatsiooniks 8 regionaalsele matkaklubile ja 9 osahingule. Loodusturismi arendamiseks korraldavad nad matkatreenerite koolitusi, mis hõlmab eelkõige loodusretkede korraldamise tehnilist poolt ja turvalisust.

Lisaks on olemas ka erinevaid loodushuvilisi ühendavaid loodusklubisid, seltse ning ühinguid, kes korraldavad nii loodusretki kui ka erinevaid koolitusi. Nende kohta leiab infot aadressilt www.loodus.ee.

Valdkonna haridust annavad Eesti Maaülikool, Luua Metsanduskool, Haapsalu Kutsehariduskeskus, Räpina aianduskool.

SEADUSANDLUSEST TULENEVAD NÕUDED

Olenevalt pakutavast loodusturismi teenusest, peavad ettevõtjad lähtuma matkade korraldamisel alljärgnevatest seadustest, eeskirjadest ning piirangutest:

- Looduskaitseseadus (www.riigiteataja.ee)
- Veeseadus (www.riigiteataja.ee)
- Looduskaitsealade kaitse-eeskirjad (www.envir.ee)
- Natura 2000 kaitsealad ja ajutiste piirangutega alad (www.envir.ee/natura2000/?nodeid=32&lang=et)
- Kalapüügi eeskiri (www.kalastusinfo.ee/sisu/harrastuspyyk/kalapyygieeskiri.php)
- Jahipidamise seadus ning eeskirjad (www.riigiteataja.ee)
- Spordiseadus, millel põhineb matkatreeneri kutsestandard (www.riigiteataja.ee)
- Asjaõigusseadus (www.riigiteataja.ee)
- Võlaõigusseadus (www.riigiteataja.ee)
- Igaüheõigus (www.envir.ee/1940)

Levinuim ettevõtlusvorm loodusturismi valdkonnas on osaühing. Palju on ka füüsilisest isikust ettevõtjaid, kes pakuvad iseseisvalt või koostöös majutusasutusega loodusmatkade korraldamise teenust. Valdkonnas üldiselt registreeritakse end äriühinguks siis, kui loodusturismi teenuste pakkumine laieneb üksikisikult meeskonnatöele. Äriühingu laialdasemad ressursid ja suurem kliendibaas tagab üldjuhul suurema tuntuse ja edukuse turismiturul.

Vaadates äriühingute statistikat, hakkab silma, et äriühinguid on registreeritud rohkem kui töötajaid neis ühingutes. Sellest järeldub, et samad inimesed on tegevad mitmete erinevate äriühingute juures. Põhjuseks on arvatavasti töö hooajaline iseloom ja vähene rentaablus, et personalikulu ära katta.

KINDLUSTUS

Kuna ka Eestis kasvab nn kompensatsioonituristide osakaal ja retked loodusesse sisaldavad rohkem riske kui turismitooted üldiselt, on väga oluline vastutuskindlustus. Kuna vajalik varustus on suhteliselt kallis, oleks ettevõttel mõistlik vormistada varakindlustus.

TEENUSTE ISELOOMUSTUS JA HINNATASE

Loodusturism haarab väga laia teenuste valikut. Alljärgnevalt on toodud valik pakutavatest loodusturismi teenustest:

- jalgsimatkad, jalutuskäigud looduses – moodustavad kõige suurema osa loodusturismist. jalgsimatku korraldatakse aastaringselt loodusmaastikel üle eesti ning matka kestvus võib olla paarist tunnist kuni paari päevani. Jalgsimatku kombineeritakse ka teiste matkaliikidega. Jalgsi matkade alla võib liigitada ka linnuvaatlused, botaanilised retked jt temaatilised retked, öised retked metsas, ellujäämiskursused. Loodus- ja õpperadade ning matkaradade marsruudid on kättesaadavad <http://matkarajad.maaturism.ee/index.php?pg=liik> ;
- kanuumatkad – korraldatakse jõgedel ja järvedel märtsist oktoobrini;
- süstamatkad – enamasti merel ja lahtedel maist kuni septembrini;
- parvematkad ja rafting – populaarne varakevadeti suurvee ajal, kus Eesti jõgedel on kärestikke. Kasutatakse spetsiaalselt kärestike jaoks kohandatud kummiparvesid, mis mahutavad 6 kuni 8 inimest. Järjest enam tehakse parvematku suvisel ajal vaiksema veega ja sügavamatel jõgedel;
- räätsamatkad – aastaringselt rabades ja talvel lumistel loodusmaastikel;
- suusamatkad – korraldatakse talvel üldjuhul ettevalmistamata radadel looduses;
- tõukekelgumatkad – võimalik korraldada vaid talvisel hooajal jõgedel ja metsateedel, varustusena spetsiaalne tõukekelk;
- ratsamatkad – võimalikud nii metsas kui muul maastikul. matka pikkus ja aeg sõltuvad ratsutamisoskustest ja tempost;

- jalgrattamatkad – korraldatakse nii mõnetunniseid retki majutuskohtade juures kui ka mitmepäevaseid pakette Eestimaa eri piirkondadesse;
- GPS-seiklus – kaardi, kompassi ja GPS-seadme abil läbitakse eelnevalt ettevalmistatud rada;
- uisumatkad – korraldatakse peamiselt jaanuarist märtsini järvedel ja lahtedel. Varustuses spetsiaalsed matkakisud, jäänaasklid, suusakepid;
- seiklusmatkad ja ellujäämiskursused – enamasti 5-10 liikmelistele gruppidele. Teenus sisaldab tavaliselt orienteerumist, erinevate abivahendite valmistamist (kalastusvahendid, püünised jne), tule tegemist, vee hankimist, ravimtaimede tundmaõppimist, ilmakaarte ja kellaaja määramise õppimist, metsas ööbimist.

Lisaks korraldatakse tavaliselt ka klientidele toitlustus, mõnikord ka transport ning tehakse koostööd majutusasutustega terviklahenduste pakkumiseks.

Teenuste hinnad sõltuvad eelkõige teenuse tüübist ja erisustest, lisateenuste hindadest (toit, majutus jne) ning hooajast. Paljud loodusturismiga tegelevad ettevõtted rakendavad erihindu õpilastele, väikelastele ning lisaks tehakse suurematele gruppidele allahindlusi. Alljärgnevalt on toodud mõned näited loodusmatkade ning harrastustegevuse hindadest:

- kanuumatkad 200-800 krooni inimese kohta;
- süstamatkad 400 – 1500 krooni inimese kohta;
- jalgsimatkad looduses – alates 1500 kroonist grupi kohta päevas;
- suusamatkad – alates 150 kroonist inimese kohta;
- räätsamatkad -150-1350 krooni inimese kohta;
- jalgrattamatkad – alates 150 kroonist inimese kohta;
- ratsamatkad – 150- 600 krooni tund inimese kohta;
- GPS-seiklus – ligikaudu 3500 krooni grupi kohta;
- ellujäämiskursused – alates 890 kroonist inimese kohta;

Loodusturismi korraldavad ettevõtjad peavad paika panema oma ettevõtte hinnapoliitika:

- välja töötama hinna arvestamise alused;
- määratlema, kes saavad soodustusi ja kui palju;
- otsustama, millised on maksmise ning broneeringu tühistamise tingimused.

Kui on plaanis kasutada edasimüüjaid (üldjuhul on see kasulik), siis tuleb hinna sisse arvestada ka komisjonitasu.

KONKURENTS

Ettevõtteid, kelle põhitegevusalaks on loodusturismi teenuste pakkumine, on Eestis registreeritud 63. Turul on lisaks väga palju ettevõtteid, kes pakuvad sarnaseid teenuseid kõrvaltegevusena (nt majutusasutused). Enamik sellised ettevõtted kasutavad teenuse osutamiseks allhankeid loodusturismi ettevõtetele ja on seega pigem loodusturismi ettevõtetele klientideks kui konkurentideks.

Lisaks tegutseb turul palju FIE-sid, kes tegelevad loodusturismiga oma põhitegevuse kõrvalt ja pööravad vähem rõhku toote kvaliteedile ning majanduslikule rentaablusele. Seetõttu ka paljud kulud hinnas ei kajastu ning paljude toodete hinnatase on madal, et see oleks majanduslikult rentaabel ja jätkusuutlik. Selliste hindadega on raske konkureerida ettevõtjatel, kes loodusturismist elatuda kavatsevad.

Konkurentsipüsimeks on oluline teenuse ainulaadsus võrreldes konkurentidega, professionaalse ja asjatundliku matkajuhi olemasolu ning hinna ja kvaliteedi mõistlik suhe. Kindlasti mängib rolli ka teenuse pakkumise asukohavalik, mis võimaldab looduskeskkonda kasutades muuta teenused põnevamaks.

Lisaks tuleb arvestada ka (eriti välituristide puhul) lisateenuste nagu majutuse, toitlustamise ja transpordi organiseerimisega. Seepärast on väga oluline koostöövõrgustike arendamine teiste kohalike ettevõtetega.

KLIENDI PROFIL

Loodusturistid võib jaotada peamiselt kaheks:

1. Kindla huviga loodusvaatleja, nn spetsialist, kes teab täpselt, mida ta tahab. Sellist tüüpi turistide jaoks on primaarne koguda uut infot ja teadmisi oma huvialal (näit linnuvaatlejad, orhideede huvilised jne). Tavaliselt veedavad nad sihtkohas rohkem kui ühe päeva.
2. Loodushuviline turist, kes otsib huvitavat tegevust ja vaheldust linnakärrale. Sellise turisti jaoks on olulised maastik, kultuur, keel, ajalugu, toit, majutus jne.

Kui spetsialistidel on oluline konkreetne loodusressurs, siis turistide puhul on vaja märksa rohkem tähelepanu pöörata teenuse elamuslikustamisele ja giidi interpreteerimisoskusele.

Laialdaste huvidega turiste on klientide hulgas tunduvalt rohkem kui spetsialiste, kuid spetsialiste arv on tõusuteel, mis avab turul uusi loodusturismi nišše.

NÕUDLUS

Tänapäeva kiires elutempos on inimesed hakanud aina enam hindama looduslähedust ning otsima võimalusi vabas õhus aja veetmiseks ja stressi maandamiseks. Samas on seoses majanduslangusega vähenenud inimeste maksevõime ning meelelahutusele, sealhulgas turismile kulutatakse oluliselt vähem. Alternatiiviks on looduses liikumine ilma matkajuhita.

8

Kasvanud on siiski klientide nõudlikkus. Seoses sellega tuleb erilist tähelepanu pöörata teenuse sisule, turvalisusele ja teeninduskvaliteedile. Loodusturismis ei tähenda aga kvaliteet sageli seda, et turisti eest kõik ära tehakse, vaid järjest rohkem maksab klient selle eest, et ta saaks

võimalikult palju ise oma käega teha. Lisaks eheda looduse otsingutele, on huvi aina enam kasvanud erinevate harrastustegevuste vastu (suusatamine, rattasõit, parvetamine jne).

Üldine tendents on, et nii siseturistid kui ka välituristid eelistavad järjest enam lühiajalisi loodusmatkasid – peamiselt 5-7 tunnised matku ühe päeva sees.

Majanduslanguse tingimustes on kasvanud siseturistide huvi, kuna enam ei jätku rahalisi vahendeid, et soojamaa reisile sõita. Sestap ei ole majandussurutis siseturismi eriti haavanud.

PERSONAL

Hooajalisusest tingituna on ka ettevõtetel põhikohaga töötajate koguarv väike. Meeskonnad moodustatakse vastavalt vajadusele, grupi suurusele ning matka keerukusele. Põhikohaga töötajad on vaid suuremates ettevõtetes, kes on suutnud oma teenuseid laiendada ka talvisele hooajale.

Kuna teenusega rahulolu sõltub oluliselt matkajuhist, siis on personalivalik väga oluline. Loodusgiidil peavad olema vähemalt järgmised teadmised ja oskused:

- huvi looduse, kultuuri ja ajaloo vastu;
- teadmised linnu-, looma- ja taimeriigist, paikkonna tekkeloost;
- väga hea suhtlemisoskus ja looduse vahendamise/ jutustamise oskus;
- ohutusnõuete tundmine, esmaabi andmise oskus (läbinud vastavad koolitused);
- meeskonna juhtimise oskus ja klientide jälgimisoskus;
- võõrkeelte oskus turistide teenindamiseks, spetsiifilise sõnavara valdamine;
- tehnilised oskused vastavalt retke spetsiifikale;
- varustuse tundmine;
- igaüheõiguse tundmine;
- orienteerumisoskus maastikul.

Lisaks on kinnitatud ka:

- matkatreeneri kutsestandard (<http://www.matkaliit.ee/Matkatreeneri-kutse>), kus nõutakse pigem tehnilisi oskusi;
- retkejahi kutsestandard (http://kutsekoda.a2.hz.adm.ee/doc_rtf/215.doc) töötajatele, kes viivad läbi pikemaid retki looduses;
- giidide kutsestandard (http://kutsekoda.a2.hz.adm.ee/doc_rtf/37.doc);

EBAÕNNESTUMISE PÕHJUSED JA SOOVITUSED ALUSTAVALE ETTEVÕTJALE

9

- **Ajakulu alahindamine.** Kõige suuremaks ebaõnnestumise põhjuseks loodusturismi turul on ajakulu alahindamine, kuna ettevõtte edukas käivitamine võtab aega 3-5 aastat, mistõttu paljud ettevõtjad pöruvad juba peale esimest või teist aastat. Klientide ja

koostööpartnerite usalduse saavutamine võtab üldjuhul palju rohkem aega kui alguses arvatakse.

- **Teenuse unikaalsuse ja konkurentsieelise puudumine.** Sageli võetakse eeskujuna mõnest toimivast edukast turismitootest. Kuna loodusturismis mängivad olulist rolli detailid, sõltub väga palju nii konkreetsest meeskonnast kui ka loodusressursist, siis ei taga nn teenuste kopeerimine pikas perspektiivis edu ega võimalda saavutada piisavat tuntuust, et tagada stabiilne klientuur.
- **Puudulik planeerimine** (peamiseks põhjuseks on see, et puudub äriplaan). Mitmed alustavad loodusturismi ettevõtjad on valinud selle valdkonna oma isiklikust huvist looduse vastu. Kuid head loodusesõbrad ei pruugi veel olla head ettevõtjad, mistõttu tehakse palju valearvestusi tulude- kulude arutamisel ja rahavoogude planeerimisel.
- Loodusturismi valdkonna ettevõtteid mõjutab oluliselt tegevuse **hooajalisus**, millega tuleb arvestada nii töötajate värbamisel kui ka rahavoogude planeerimisel.
- **Probleemid meeskonna komplekteerimisel ja töötajate valikul.** Kuna loodusturismi valdkonnas tegutsevad väikeettevõtjad tahavad sageli kõike ise teha, puudub sageli oskus ja tahe delegeerida erinevaid ülesandeid ning oskus teha meeskonnatööd. Töötajate valiku seisukohalt on oluline, et valitud loodusgiidid oleksid vajalike teadmiste ja oskustega ning näitaksid üles huvi ja entusiasmi teema vastu. Sellest oleneb kliendi rahulolu pakutava teenusega ning tagab nende lojaalsuse ettevõttele. Kuid ka kõige agaramatel meeskonnaliikmetel kipub hoog raugema, kui tegevus muutub rutiiniks ja on emotsionaalselt kurnav. Seetõttu on väga oluline hinnata meeskonnaliikmete ressursse adekvaatselt ja töötada välja erinevaid motivatsioonimehhanisme tavapärasest ettevõtetest, kuna tööpäevad venivad pikaks ja leiavad aset siis, kui enamus tuttavaid ja pereliikmeid puhkavad.
- Ettevõtte alustamisel peab arvestama suhteliselt suurte kuludega varustusele ning turundusele ning **kulud ületavad esialgu tulused**. Turule sisenemise ja tuntuuse saavutamise aeg võib olla üsna pikk, mistõttu piisav stardikapital on hädavajalik.
- **Uue ettevõttega alustamisel on tavaliselt mõistlikum pakkuda vähe teenuseid** (erinevate hindade ning kestvustega) selleks, et testida turgu ning selgitada, millised on klientide soovid. Tasub meeles pidada, et mida pikem on reisipakett, seda keerulisem on seda turundada ja müüa.
- Eriti oluliseks eduteguriks on **aktiivne ja mõjus turundustegevus** iseseisvalt ning läbi koostööpartnerite.