

# Mayday - mayday - mayday!

## Pandemia hankaloittaa valtakunnallisen valistushankkeen käynnistämistä

Mitä vaikutuksia lasten veneily-osaamisen lisäämisellä on alan liikevaihtoon? Miten liiketoimintasi kehittyisi, jos joka vuosi vähintään yksi ikäluokka, 50 000 lasta innostuu liikkumaan vesillä? Mitä uusia liiketoimintamahdollisuuksia lasten vesilläliikkumisen opettaminen koulussa voi luoda firmallesi?

### Lapset voivat pilata aikuisten veneilyinnostuksen

Veneily on kiva koko perheen harrastus silloin, kun jokainen perheenjäsen nauttii vesillä olosta. Sen mielekkyyden edellytys on, että jokainen pääsee kehittämään ymmärrystään ja veneilytaitojaan. Vesiturvallisuus paranee, kun kaikkien ymmärrys vesillä liikkumisesta, riskeistä ja turvallisuudesta lisääntyy. Vanhemmat viihtyvät vesillä, kun lapsetkin viihtyvät. Jos lasten veneilymotivaatiota ei tueta, voi koko perheen harrastusinto laantua nopeasti. Lisäämällä lasten yleisivistystä veneilystä ylläpidetään koko perheen veneilyinnostusta. Yksin veneilijään verrattuna perhe on aina tuottoisampi ja pidempiaikainen asiakas.

### Veneilybuumi ei saa jäädä tilapäiseksi ilmiöksi

Kotimaan matkailu ja vesillä liikkuminen on ollut koronarajoituksista johtuen kovassa kasvussa.

Venealan kauppa kukoistaa myös jatkossa, kun harrastajien määrä kasvaa ja jää pysyväksi osaksi suomalaista ulkoilukulttuuria. Veneilyliiketoiminnalla on uuden asiakaskunnan myötä mahdollisuus saada uutta nostetta ja tuoda uusia tuotteita ja palvelumuotoja markkinoille.

### Avain on lasten koulutuksessa

Kaikkien suomalaisten kuuluisi osa-

ta liikkua vesillä ja lasten tulee saada oppia veneilyn perusteita koulussa. Peruskoulu ei ole vielä voinut opettaa lapsille vesillä liikkumista, vaikka Opetussuunnitelma on sitä jo viisi vuotta edellyttänyt. Kouluilta puuttuvat tähän tarvittavat resurssit. Opettajien koulutuksessa ei vielä opeteta uimisen lisäksi muuta vesilläliikkumisen opettamista, eikä Suomen alakoululla ole ollut yhtenäisiä opetusmateriaaleja. Vesilläliikkumisen teoriaa opettavia oppikirjoja ei ole ollut, eikä kouluilla ole ollut yhtenäistä opetusmateriaalia. Lisäksi kouluilla on eriarvoiset taloudelliset mahdollisuudet hankkia opetusvälineitä.

Turvallisesti vesillä liikkuvan sukupolven kasvattaminen on pitkäjänteistä työtä. Se onnistuu systemaattisella opetuksella peruskoulun ensimmäisiltä luokilta lähtien. Me testasimme veneseurojen ja yritysten kanssa Vilskettä Vesillä -luokkalukukirjojen toimivuutta kymmenissä kouluissa. Hyvistä tuloksista johtuen päätimme opetustoimen ja veneilyalan kumpaneitten kanssa käynnistää kaikki suomen- ja ruotsinkieliset alakoulut kattavan kolmevuotisen hankkeen.

Muutamme opetuskulttuuria rahoittamalla jokaiseen 1500 alakouluun kolme laatikollista vesilläliikkumisen perusteita opettavia, opetusvideosisältöisiä Vilskettä Vesillä -kirjoja. Näin luokka toisensa perään lukee kirjat äidinkielen ja ympäristöopin tunneilla hyödyntäen niitä eri oppitunneilla.

Veneilyä tulee opettaa lapsille kronologisesti, vanhemmista vesilläliikkumisen tavoista tämän päivän veneilyyn ja vesistövästuuksuuteen. Opetämmekin siksi lapsille ensin purjehduksen perusteet, sitten moottoriveneilyn ja vesillä liikkumisen alkeet ja lopuksi vesiympäristöstä huolehtimista.



### JÄSENTARJOUS: Tarvitsemme venealan yritykset nyt mukaan

Vilskettä Vesillä -luokkalukukirjahanke tarvitsee nyt rahoittajia onnistuakseen. Uusien asiakkaiden ja yhteiskuntavastuullisen maineen lisäksi jokainen rahoittajayritys saa paljon positiivista julkisuutta kirjojen lahjoittajana.

Yksi luokkalukukirjalaatikko maksaa 465 euroa + alv, mutta tarjoamme Finnboatin jäsenyrityksille -15 % edun ja mahdollisuuden osallistua uusien asiakkaiden kasvattamiseen hintaan 395 euroa/koulu/vuosi. Kirjalaatikon arvo kouluille on yli 600 euroa. Kouluja on 1500. Yhdelläkin kirjalaatikon lahjoituksella pääsee jo mukaan.

Venealan yritysten kannattaa olla hankkeessa mukana, koska tämä on ainutlaatuinen mahdollisuus kasvattaa imagoa, investoida uuden asiakaskunnan syntymiseen ja vetää yhtä köyttä!

Kuinka monen koulun oppikirjahankintaa yritykselläsi on mahdollisuus tukea? Soita heti tai lähetä viesti

### Aalloille Finland Oy

Jaakko Grönmark

045 320 0662, jaakko@aalloille.fi

[www.aalloille.fi](http://www.aalloille.fi)