



*Eedenin alueella sijaitseva myynti- ja asiakaspalvelupiste on toki myös asiakkaiden käytössä, mutta lähinnä sen tehtävänä on hoitaa esim. Lentokenttäkuljetuksia, muiden kohteiden varauksia jne.*

A Juhana Keronen,  
teksti ja kuvat

## Ihan mahtavia matkoja!

**11 vuotta ammatikseen matkailualalla ollut mies tutustui PKY Travelin toimintaan ja tuli siihen tulokseen, että tässä on matkailubisneksen SE juttu ainakin seuraavat 20 vuotta.**

**Matti Kilpeläinen** tapaa meidät Hua Hinin, tai oikeastaan Cha-Amin puolella, sijaitsevassa lomaparatiisissa *Eedenissä* maanantaina 22.1.2018 klo 16.00. Paikalla on myös yhtiön Thaimaan palvelupäällikkö **Lamphu "Kung" Khaepkhunthot**. Matkassamme oleva viikkolomaosakekaupan ammattilainen, joka ei halua nimeään julkisuuteen on erittäin kiinnostunut tietämään, mitä PKY Travelissa on tekeillä.

- Tämä mikään valtiosalaisuus ole, Kilpeläinen toteaa heti avaukseksi. Me nyt vaan tuotetaan ihmisille aivan järjettömän hienoja lomiamme suurin piirtein vanhojen pakettimatkojen hinnalla.

### Ei asuntokauppaa, ei lomaosakeita eikä edes pakettimatkoja!

Nyt, hyvät lukijamme, tämä ei ole maksettu mainos, vaan tämä on jotain täysin uutta matkailualalla. Matkassamme mukana ollut lomaosakekauppias ei ole eläissään nähnyt mitään vastaavaa.

- Joo, aika hullulta se tuntuu, mutta näin se menee, Kilpeläinen sanoo. Parin etelänmatkan hinnalla pääsee sisään sellaiseen organisaatioon, joka ei sitouduta sinua mihinkään, ei myy sinulle mitään ja hoitaa vielä asiat niin, että jos jonakin päivänä haluat systemistä erota, niin tulijoita on. Ainoa sitoumus on 36 kuukautta. Sen jälkeen saat tehdä mitä haluat.

### Miksi 36 kk?

- No ajattelepa itse, Kilpeläinen vastaa.

Täytyyhän meilläkin joku porkkana tässä olla ja juuri tällä hetkellä se on tämän bisneksen kasvattaminen. Kerätään joukkovoimaa, jonka ansiosta voidaan jatkossakin taata porukoille edullisimmat mahdolliset majoitukset ympäri maailman ilman, että kenellekään koituu siitä mitään markkinointi- tai muitakaan kuluja.

Kilpeläinen kertoo uima-altaan reunalla sijaitsevalta rottinkisohvaryhmältään, ettei PKY:n lomaohjelmassa ole mitään viikkosidonnaisuutta eikä myöskään mitään vaihtopäiviä.

- Jos haluat olla vaikka sotkamolaisessa kartanossa pitkän viikonlopun tai Hua Hinin kupeessa kaksi ja puoli viikkoa tai helsinkiläisessä kerrostalokolmiossa maanantaista perjantaihin, niin asia järjestyy. Tämä kaikki pohjautuu siihen, että meidän jäsenmäärämme kasvaa koko ajan ja siksi me olemme erittäin kiinnostava asiakasryhmä erilaisille huippuhotelli- ja miksei myöskin lomaosakeketjuille, hän sanoo suoraan.

- Uskottavuuden vuoksi me lähdemme alkuun tästä 36 kuukaudesta, mutta kuka tietää mihin sekin tulevaisuudessa muutt-



tuu, hän jatkaa.

### No entäs ne vuosimaksut sitten?

- Mitkä ihmeen vuosimaksut, Kilpeläinen kysyy. Maksat ainoastaan siitä, mitä käytät. Ei yhtiövastikkeita, ei mitään muuta kuin pari hunttia vuodessa siitä, että saat lomailla halvemmalla kuin mitään muuta kautta. Ei jäsenmaksuja. Ei vaihtomaksuja.

Kilpeläinen korostaa, että PKY Travel ei myy mitään. Haastattelun lopuksi hän toki kysyy minulta, josko MaijaGizmon kustannusosakeyhtiöllä olisi käyttöä heidän palveluilleen, mutta vastaan meidän perheen lomailun käsittävän matkoja Suomeen kavereiden ja sukulaisten luokse tai Sakhon Nakhonin seudulle vaimoni sukulaisten luokse.

Kilpeläinen vastaa tähän, että Suomeen kun tulette, niin siitä huolimatta tervetuloa Sotkamoon kartanomaisemia katsomaan.

Lupaamme tulla. Jos vaikka sittenkin niitä lukijakilpailujen palkintoja?

### Ammattilaisen mielipide

Seurassamme ollut entinen ”matkailuministeri” kysyy, että miksi te edes mietitte tuollaisia?

- 1960 – luvun suuri keksintö olivat pakettimatkat. 1970 -luku oli sitten Suomessa näiden kaiken maailman keihäsmatkojen kulta-aikaa, hän aloittaa. Sitten 1980 -luvulla tulivat viikko-osakkeet, joita 1990 -luvun lamavuosina alettiin muuttaa pisteiksi. Siinä omaisuutta vaihdettiin ilmaan siten, että jotkut pöljät vielä maksoivat välirahaa siitä, että menettivät konkreettista omaisuuttaan. 2000 -luvulla näitä asioi-

ta aloitettiin iloisesti sekoittamaan ja nyt lopulta näyttää siltä, että tästä kaikesta on saatu jotain järkeväkin aikaan, hän sanoo. - Ollaan juuri äsken nähty mihin suuntaan matkailuala on tänä päivänä menossa ja mikäli te kustannusosakeyhtiönä haluatte tarjota asiakkailleen tai itsellenne jotain

ennen kokematon, niin minä ainakaan en miettisi hetkeäkään, kun kumminkin matkaillette, kaveri toteaa.

Lisätietoja PKY Travelista ja sen toiminnasta voi käydä katsomassa PKY Travelin nettisivuilta [pkytravel.fi](http://pkytravel.fi)



Hallituksen puheenjohtaja ja Thaimaan asiakaspalvelupäällikkö ovat kaksikko, jonka yhteistyö takaa jäsenistölle tietyn tason palvelun.

## Legal Services Hua Hin

0818 469 193

Unit 1, Makro Food Services Hua Hin  
Soi 4, Hua Hin 77110

Lawyer  
Hua Hin

No Win No Fee  
FREE consultation

[www.legalserviceshuahin.com](http://www.legalserviceshuahin.com)

- Kaikki Golf-palvelut aloittelijoista ammattilaisiin
- Kaikki Golf-opetukset
- Green Feet
- Green Fee + kuljetuspaketit
- Hotellipaketit
- Kysy myös suomalaisia Personal Trainer -palveluja

+66 (0)9 28086911 +358 (0)44 3026196  
juhamatti\_vuorinen@hotmail.com FaceTime  
GOLF Juha-Matti Vuorinen  
WhatsApp LINE