

K&F PRO

SUOMEN AKTIIVISEN TERVEYDEN
AMMATTILAISTEN LEHTI

**LIKUTTAMISEN
USKOTTAVUUS
NOUSSUSSA**

TEEMA: KONSEPTIT

#2/2022

Huippulaadukkaat Lifemaxx- ja Crossmaxx-tuotteet nyt meiltä!



Pyydä tarjous tai tilaa suoraan verkkokaupastamme.

Myynti: Slingshot Oy • info@slingshot.fi • www.slingshot.fi
Ronny Rännälä 040 847 2299 • Ari Norolampi 040 683 7379 (Keski- ja Pohjois-Suomi)

TILAA DEMO!

sales@dlsoftware.com

DL PRIME ONLINE

Vie liiketoimintasi seuraavalle tasolle

DL PRIME ONLINE - YKSI OHJELMISTO RIITTÄÄ

DL Prime Online on liikunta-alalle suunniteltu selainpohjainen ohjelmisto, joka helpottaa liikunta-alan yrittäjän arkirutiineja ja vapauttaa näin aikaa oleelliseen - myyntiin, asiakashankintaan sekä positiivisen asiakaskokemuksen luomiseen. Markkinoiden monipuolisimman liikunta-alan ohjelmiston avulla voit automatisoida jopa 80 % yrityksesi päivittäisistä rutineista.

SYKETTÄ LIIKETOIMINTAASI LISÄÄVÄT MM.



Verkkokauppa

Myy jäsenyyksiä, palveluita ja pt-tapaamisia 24/7.



Räätälöity CRM-polku

Palvele asiakastasi oikealla hetkellä ja tee lisämyyntiä.



Älykkäät työlistat

auttavat sinua lisäämään asiakaspysyvyyttäsi.



Sähköinen markkinointi

Tee asiakasviestintää suoraan ohjelmasta.



E-laskutus ja liikunta-setelikäsittely

säästävät sinua harmailta hiuksilta.



Varausjärjestelmät & -kalenterit

helpot sinulle, helpot asiakkaillesi



Kulunvalvonta- & lukitusratkaisut

tekevät tiloistasi turvalliset käyttää



Myyntiautomaatit

Täydennä positiivinen asiakaskokemus kahvi- ja välipala-automaateilla.

DL Software- viemme liiketoimintasi seuraavalle tasolle

Varaa demo 0207 701 701 | sales@dlsoftware.com | www.dlsoftware.com

ARJESTA UUTEEN ARKEEN

Koronan jälkeen koitti uusi arki. Corona unohtui, kun Ukraina nousi otsikoihin. Elämme nyt tätä arkea.

Kuten kaikki muistavat, elämässä ja liiketoiminnassa on aina haasteita. Uusia haasteita ovat henkilökunnan saatavuus ja vuokra- ja lämmityskulujen nousu.

Korona-aika antoi monelle aikaa miettiä omaa uraa. Se on näkynyt ihan maailmanlaajuisesti myös kuntokeskusalalla. Mielenkiintoista on se, että uraa vaihtaneita on kaikilla organisaatiotasoilla.

USA:ssa monissa osavaltioissa McDonald's totesi kassamyyjien rekrytoinnin vaikeaksi ja nosti heidän palkanensa muutamalla dollarilla. Jopa riitti työntekijäkanditaatteja. Muutama kuntokeskus nurisi puolestaan, kun aspatyöntekijät lähtevät roskaruokaa myymään.

Suomessa on myös uutisoitu henkilökunnan aktivismista etsiä uusia työpaikkoja. Kun lomautttiin tai merkittävästi vähennettiin tunteja, voi nyt työntekijöiden takaisin saaminen olla vaikeaa. Tämä osui melko pahoin mm. personal trainereihin ja ryhmäliikuntaohjaajiin.

Jos uusi ura on tarpeeksi mielenkiintoinen, niin ei auta muu kuin kouluttaa uusia tekijöitä.

Kun on aktiivisia hakijoita markkinoilla, usein samaa paikkaa hakeekin kymmeniä, jopa satoja henkilöitä, niin silloin vain hyvälle tai sopiville löytyy uusia työpaikkoja.

Suosittelen, vaikka olenkin hieman jäävi, kouluttamaan uusia osaajia. Siten löytynee uutta verta liikuttajien joukkoon.

Jo ennen Ukrainan joutumista sotatantereeksi, puhuttiin energian hinnan nou-

susta. Nyt hinnan nousu on vieläkin kovempaa ja varmempaa.

Kaikille kuntokeskuksille vuokra tai yhtiövastike on merkittävä kuluerä. Luultavaa on, että vuokranalennuksista haaveileva joutunee pettymään.

Haluan aina olla positiivinen. Tätä lehteä tehdessäni keskustelin SKY:n hallituksen henkilöiden kanssa. He, tai ainakin Johanna Riihijärvi ja Jussi Raita, ovat saaneet aikaan mielenkiintoisen muutoksen yleisessä ilmapiirissä: kuntokeskusliikunta on noussut yhteiskunnallisesti hyväksytyksi liikuntamuodoksi. Niin paljon on mm. median suhtautuminen liikuntaan muuttunut kolmen viimeisen kuukauden aikana. Hyvä Johanna ja Jussi sekä koko SKY:n hallitus!

Ja loppuun pääkirjoituksen call to action. Tänä keväänä ja kesällä pääsee livenä tutustumaan tapahtumiin.

Niille, joilla on tarvetta potkia renkaasiin eli tutustua tarjolla oleviin kuntosalilaitteisiin, suosittelen vierailua pari vuotta pakollisella tauolla olleeseen FIBO:on. Messut eivät ole aivan yhtä isot kuin aikaisemmin, silti siellä näkee reilusti yli 500 potentiaalista tavarantoimittajaa. Suurista ovat paikalla ainakin CORE, Matrix ja Technogym.

Itsellä on suunnitelmissa viettää hyttisetön juhannus. Lähdemme Miami Beachille IHRSA Convention & Trade Show tapahtumaan. Siellä on tarjolla messut ja kolmen päivän seminaaritilaisuus. Convention tarjoaa reilusti yli sata koulutuksellista sessiota. Niistä ainakin joillakin uskoisi olevan annettavaa monelle.

Siis hyvää kevättä!



Ari Katajisto
päätoimittaja



Johanna Riihijärvi ja Jussi Raita, ovat saaneet aikaan mielenkiintoisen muutoksen yleisessä ilmapiirissä: kuntokeskusliikunta on noussut yhteiskunnallisesti hyväksytyksi liikuntamuodoksi.

K&F PRO

f K&F Pro

@kflehdet

www.kf-lehti.com/pro

20. vuosikerta
ISSN 2490-1148 (painettu)
ISSN 2490-1156 (verkkójulkaisu)

KUSTANTAJA
K&F-lehdet / Trainer4You Oy
Heikkiläntie 4
00210 HELSINKI

PÄÄTOIMITTAJA

Ari Katajisto
ari.katajisto@erimover.com

TOIMITUS

K&F-lehdet / Erimover Oy Ab
Heikkiläntie 4
00210 HELSINKI
puh 040 502 0727
toimitus@kf-lehti.com

TAITTO

Tanja Vaakanainen

KANNEN KUVA

Jami Hellman

ILMOITUSMYynti

Ari Katajisto
Puh. 040 502 0727
toimitus@kf-lehti.com

TILAUKSET

toimitus@kf-lehti.com
K&F Pro ilmestyy kuusi kertaa vuodessa.
Tilaushinta 29 € / kuusi numeroa.

PAINATUS

Grano Oy Vaasa

ILMESTYMISAIKATAULU 2022

	ilmestyy	aineisto
2/2022	18.3.	10.3.
3/2022	29.4.	21.4.
4/2022	2.9.	25.8.
5/2022	14.10.	6.10.
6/2022	25.11.	18.11.

VASTUU VIRHEISTÄ

Lehti ei vastaa ilmoitusten poisjäämisen aiheuttamasta vahingosta. Vastuu virheellisestä ilmoituksesta rajoittuu enintään ilmoitushintaan.

Tässä numerossa

K&F PRO 2/22

- 4** **PÄÄKIRJOITUS:**
Arjesta uuteen arkeen
Ari Katajisto
- 8** Fressi ja Fysioline elävät ajassa
- 14** Liikuttamisen tunnelma ja uskottavuus nousussa
- 16** Liikunnasta liiketoimintaa - laivaseminaari
syyskuussa
- 18** Wellness Mentorin Yoga Flow 10 vuotta!
- 22** Teema: Konseptit
- 32** Kahden vuoden jälkeen FIBO 2022 Kölnissä!
- 34** IHRSA 2022 Miami Beachissä!

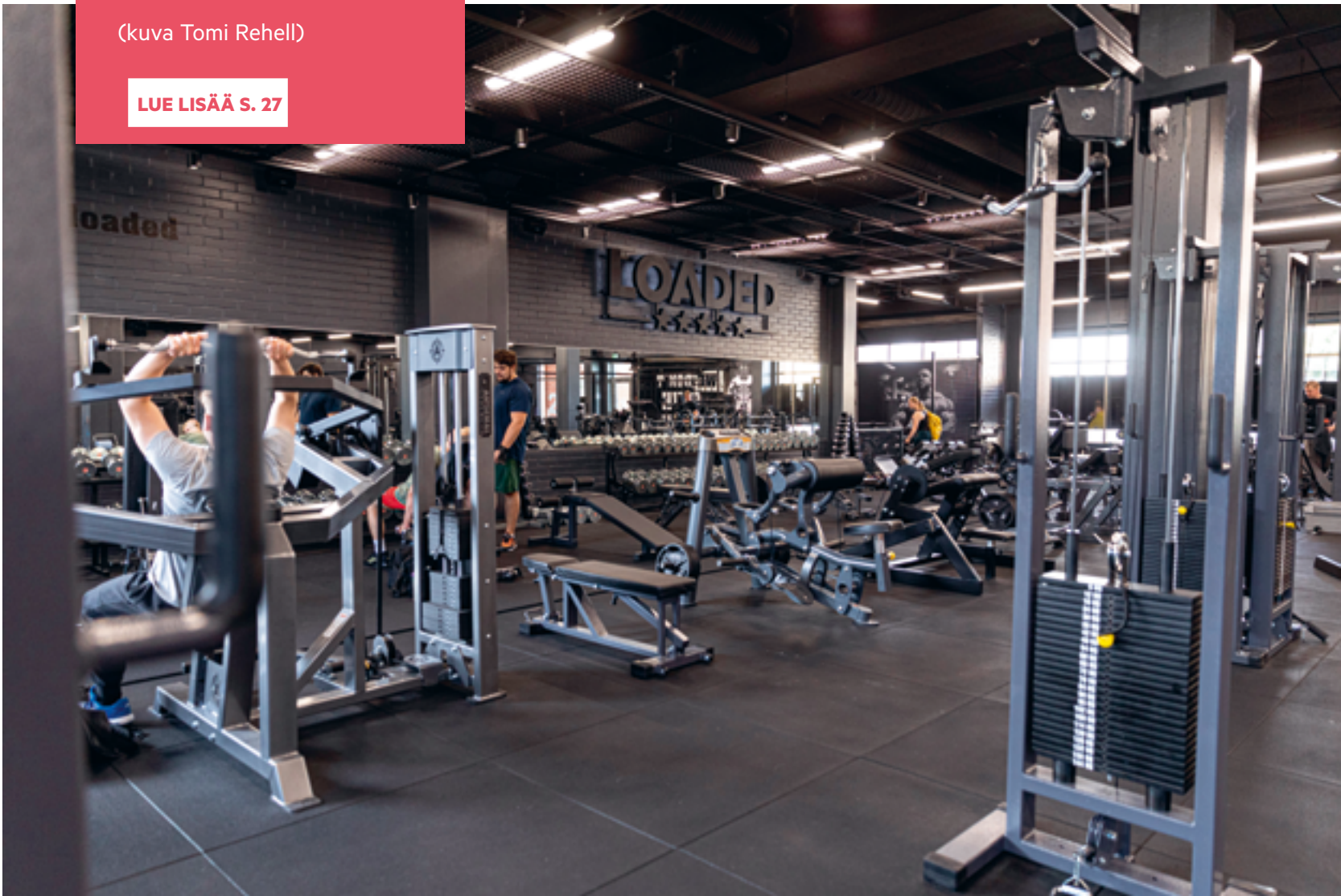


”

LOADED
Experience
kuntokeskuksiin

(kuva Tomi Rehell)

LUE LISÄÄ S. 27



SKY

Suomen kunto- ja
terveysliikuntakeskusten yhdistys

Kevään uusi alku

Eletään maaliskuun alkupuolta 2022. Koronakriisistä on medianäkyvyyden puolesta siirrytty toiseen kriisiin Ukrainassa. Kunto- ja terveysliikuntakeskusten taloudelliset vaikutukset suljetusta tammikuusta näkyvät vielä pitkään. Nyt on erittäin tärkeää, että mennyttä kahta vuotta ei paineta villaisella ja unohdeta kaikkea kiireessä tehtyjä heikkoja päätöksiä viranomaisten toimesta. Sulkujen ajalta on vielä useita hallinto-oikeuden valituksia päättämättä. Tämä työ pitää saattaa loppuun, jotta toimialan kohtelu paranee tulevaisuudessa merkittävästi. Suosittelemme kaikki yrityksiä tuomaan ilmi omissa verkostoissa, kuinka paljon suomalaisia me liikutamme, jotta ymmärrys toimialamme tärkeydestä kasvaa. Me emme ole ongelma, olemme osa ratkaisua.

Toivottavasti kaikki yrittäjät ja esihenkilöt ovat tehneet omat skenaariot, kuinka kauan menee, että vanha jäsenmäärä on saatu takaisin sulun jäljiltä ja jäsenet alkavat liikkumaan normaalisti. Suomalaisen kansanterveyden kannalta olisi tietenkin parasta, että massat alkaisivat liikkumaan enemmän kuin

ennen. Meidän toimialamme liikuttaa jo melkein miljoonaa suomalaista ja sillä on merkitystä. Suljettu tammikuu tarkoittaa kuitenkin suurimmalle osalle yrityksistä sitä, että koko vuoden taloustavoite on menetetty. Kustannus ja sulkukorvaukset on tulossa todella myöhässä. Sulkemiskorvauksen hakeminen pienille yrityksille avautuu 22.3.2022. Isojen yritysten aikataulusta on olemassa vain arvio, että keväällä. Kustannustuki 6. hakuaika avautuu huhtikuussa 2022.

Toivon edelleen, että toimialan yritykset, välinetoimittajat ja tukijat tarttuvat yhteen köyteen ja vedämme samaan suuntaan, jotta emme ole koskaan enää samanlaisessa tilanteessa kuin olemme olleet. Kasvatetaan yhdessä SKY ry:n jäsenmäärää ja tukijoita, jotta voimme vahvistaa asemaamme koko kansan liikuttajina.

Mukavaa kevään jatkoa!



Jussi Raita
SKY ry – hallituksen puheenjohtaja

SKY vaikuttaa

SKY on alkuvuoden aikana antanut useita kirjallisia lausuntoja ja ollut kuultavana mm. väliaikaisen tartuntatautilain, sulkemis- ja kustannustukilainsäädännön osalta. SKY edustajat tapasivat yhdessä Suomen yrittäjien kanssa maan hallituksen edustajat tammikuun lopulla koronasulkujen vuoksi. Tavoitteena oli sulkutoimenpiteiden päättäminen ja väliaikaiseen tartuntatautilainsäädännön muutostarpeisiin vaikuttaminen.

Myös kulttuuri- ja tiedeministeri Antti Kurvisen tapaaminen pidettiin 10.3.2022. SKY esitti huolen liikunta-alan yrittäjyyden tulevaisuudesta. Tavoitteena on tiivistää yhteistyöstä liikunnan substanssiministeriön kanssa.

Vaikuttamistyö on jatkuva.

LIPUT FIBO:ON

SKY:n kautta on mahdollista saada FIBO-messuille (7.-10.4.2022 Köln, Saksa) maksuttomia kahden päivän messulippuja alan ammattilaisille ja yrittäjille.

Alennuskoodin saa laittamalla s-postia toimisto@sky-ry.fi 6.4.2022 mennessä.

WEBINAARI JÄSENILLE

SKY:n jäsenwebinaarisarja jatkuu – seuraava webinaari on 1.4.2022 klo 9.00–10.00 alan ajankohtaisista asioista. Varaa aika kalenterista ja seuraa SKY:n facebook sivua, josta löydät ilmoittautumisohjeet.

UKRAINA-TIETOA

Suomen Yrittäjät ovat avanneet sivuston Ukrainan sodan vuoksi: www.yrittajat.fi/kaikki-ukrainasta-yrittajalle/ sivustolla on tarjolla tietoa siitä, miten yrittäjän kannattaa toimia Ukrainan sodan vaikuttaessa monella tapaa yritysten toimintaan.

SKY on allekirjoittanut vetoomuksen: EuropeActive ja kansalliset toimialajärjestöt www.europeactive.eu/europeactive-ukraine

KOULUTUKSIA

Yrittäjät-akatemia avattu www.yrittajat.fi/yrittajat-akatemia/ – maksuttomia ja maksullisia koulutuksia - osallistu.

SOTETIETOA ALUEVALTUUTETUILE

Väestön ikääntyminen aiheuttaa hoidon ja hoivan tarpeen kasvua. Samanaikaisesti tulee myös varmistaa ehkäisevien palveluiden ja terveyden edistämiseen liittyvien palveluketjujen yhteensovittaminen. Sote-järjestelmän rahoitus on tiukka, eikä lisärahoitusta ole merkittävästi saatavissa. Palveluja on pystyttävä tarjoamaan enemmän kuin ennen, suhteellisesti vähemmällä rahalla – saatavuudesta ja laadusta tinkimättä. Asiakkaan palvelupolun tulee olla saumaton. Onneksi on olemassa ratkaisuja. Yritysten ja järjestöjen kanssa tehdyllä yhteistyöllä on jo ennen sote-uudistusta saavutettu erinomaisia tuloksia palveluiden saatavuuden, kustannustehokkuuden ja laadun suhteen. Lisäksi uusien innovaatioiden ja digitalisaation laajenevalle käyttöönotolle voidaan saada merkittäviä harppauksia palveluiden parantamiselle.

Enkora OnTheMove

Enkora OnTheMove on "One Stop" mobiilisovellus kaikille Enkora-asiakkaiden loppukäyttäjille.

Samassa sovelluksessa asiakkaat voivat hallita omia tietojaan ja kaikkia jäsenyyksiä kaikissa tiloissa, joissa käytetään Enkora-järjestelmiä.

Enkora OnTheMove mobiilisovelluksella tarjoat asiakkaillesi nykyaikaisen asiakaskokemuksen kuntokeskuksellasi.



 enkora

029 000 1770 • myynti@enkora.fi
enkora.fi • smartlockers.fi

Enkora OnTheMove

- Tuotteiden ja palvelujen ostaminen
- Omien tietojen tarkistaminen
- Kulunvalvonta porteille ja oville
- Älykaappien varaus ja käyttö
- Tuntien varaus ja peruutus
- Ilmoitukset alkavista varauksista
- Etsi ja suodata tunteja paikan ja kategorian perusteella

Fressi ja Fysioline elävät ajassa

Fysiolinen perusta luotiin 31 vuotta sitten, kun Hannu Välikosken ja Jari Lammisen avoin yhtiö aloitti hoitopöytien valmistuksen. Fysiolinen DNA:ta ovat terveys ja hyvinvointi.

TEKSTI JA KUVAT: **ARI KATAJISTO**

Vuonna 1979 Tarja Lajusen perustama Liikuntakeskus Fressi siirtyi Fysioline-ryhmään vuonna 2004, jolloin hyvinvointi nousi merkittäväksi tukijalaksi. Vaikka olihan Fysioline maahantuonut kuntosalilaitteita jo vuodesta 1995.

Tapasin Hannu Välikosken miettien yritysyhtymän kehitystä, tätä päivää ja tulevaisuutta.

KORONA-AIKANA MM. SAIRAALAHYGIENIAA

Kaksi vuotta sitten iskenyt korona kohteli Fysioline-ryhmää sekä kaltoin että hyvin.

Jo 20 vuoden ajan ovat käsidesit ja sairaalahygienian tuotteet ovat kuuluneet Fysiolinen tuotevalikoimaan. Korona-aika nosti niiden kysynnän niin sairaaloissa kuin apteekeissa merkittäväksi.

-Kaksi kuukautta käsidesin kysyntä oli todella vahvaa. Saimme tehdä monenlaisia varatoimenpiteitä, että saimme tilaukset hoidettua, muistelee Välikoski.

Hän lisää, että nopeasti markkinaan tulivat mukaan alusta toiminnan aloittaneet yritykset ja esimerkiksi käsidesin kysyntä apteekin kautta laski merkittävästi.

-Kuitenkin vuoteen 2020 mahtui kaksi erinomaista kuukautta.

TERVEYS EDELLÄ

Hoitopöytien ohien jo vuonna 1994 Fysiolinen tuotepalettiin tuli kaikille tuttu Ice Power. Ice Power on Fysiolinen oman tuotekehityksen tulema. Tällä vuosituohannella on Ice Powerista julkaistu useampi kansainvälinen tutkimusjulkaisu, joissa sen toimivuus on näytetty toteen tutkimuksellisin menetelmin. Tuotteen toimivuus näkyy myös siinä, että sitä viedään tänä päivänä yli 30 maahan.

-Ice Powerin vanavedessä on meidän erikoisalueeksemme nousseet lihas- ja nivelkipujen hoitotuotteet. Tämä sektori kulkee nimellä Fysioline Pharma.

Apteekkien käsitavarakauppaan Fysioline Pharma on tarjonnut Arthro-niveltuotteita ja Magnesium In -magnesiumvoiteita. Reseptillä määrättävät rustolääkkeet Cartexan ja Droclican ovat jo vuosia kuuluneet Fysiolinen tuo-



Hannu Välikoski johtaa 43 liikuntapaikan Fressiä ja laajasti terveys- ja hyvinvointialaa palvelevaa Fysiolinea.

tevalikoimaan.

Yli viiden vuoden suunnittelu ja rakennusvaiheen jälkeen vuonna 2023 aloittaa toimintansa Fysiolinen oma lääketehdas.

-Yleensä nivelkiput alkavat vaivata viidenkymppin iässä. Kipulääkkeillä voidaan helpottaa oloa 10–15 vuoden ajan, jonka jälkeen on tehtävä leikkaus, jotta kiput saadaan kuriin. Olisi yhteiskunnan kannalta hyvä, jos kipulääkkeet voitaisiin korvata rustolääkkeellä

ja lisäksi ohjattaisiin kipuileva henkilö liikunnan pariin, jolloin usein voitaisiin säästyä leikkaukselta.

Liian usein henkilö, jolle lääkäri kertoo hänellä olevan alkava nivelrikko, lopettaa liikunnan täysin ja siten varmistaa tekonivelleikkauksen tarpeen seuraavan kymmenen vuoden kuluessa.

Terveys näkyy Fysiolinen tuoteportfoliossa myös diagnostiikka- ja testauslaitteiden sekä



Liikuntakeskus Fressi Espoonlahden yli 30 suorituspisteen cardio-osasto on kansainvälistä tasoa, kuten muukin keskuksen infra-pukutiloista lähtien.

kuntoutuksen ja kuntoutuslaitteiden tarjontana.

Eriytyisen innoissaan Välikoski on Fysiolinen edustamasta Lokomat-kuntoutusrobotista. Lokomat parantaa halvaus- ja aivoinfarktipotilaiden kuntoutusmahdollisuuksia merkittävästi.

-Sairaaloissa ei ole resursseja tarpeeksi kattavaan kuntoutukseen fysioterapeutin kera. Lokomatin avulla automatisoidaan kävely, vaikka kuntoutujan oma keho ei tukisi liikkuamista ollenkaan. Ajan mittaan laitteen tuottamaa tukea vähennetään edistymisen mukaan.

Välikoski kertoo Suomessa aivoinfarkteja tapahtuvan 25–30 000 vuosittain. Aktiivisella kuntoutuksella voitaisiin säästää vuositasolla jopa 200 miljoonaa euroa.

Välikoski lisää, että Suomi on tämääntapaisessa kuntoutuksessa edelläkävijämaa. Suomeen on toimitettu reilut kymmenen robottia, kun esimerkiksi Ruotsissa niitä on vain yksi.

KUNTOSALILAITTEET PARHAASTA PÄÄSTÄ

Fysiolinen valikoimaan kuntosalilaitteet ovat kuuluneet jo vuodesta 1995 lähtien. Nykyiset päämerkit Matrix ja gym80 tulivat valikoimaan vuonna 2005. Muista brändeistä mainittakoon Power Plate ja Wrangle.

-Reilun 15 vuoden aikana on Matrix nousut yhdeksi maailman johtavista laitemerkeistä ja gym80 kuuluu yhä voimaharjoittelulaitteiden eliittiin, sanailee Välikoski.

Välikoski kertoo Fysiolinen palvelevan moninaista kuntosaliasiakaspintaa aktiivisesti.

-Kuntosalien ja -keskusten lisäksi asiakkaita löytyy julkiselta sektorilta, hotelli-, kylpylä-hotelli- ja risteilijäsektorista, yrityksistä sekä taloyhtiöistä ja yksityisiltä henkilöiltä. Matrixin ja gym80 varaan voidaan näille kaikille kohderyhmille rakentaa heidän asiakasryhmäänsä erinomaisesti palveleva kokonaisuus. Hoidamme myös kuntosalin asennukset, kun-

tosalilaitteiden huollot sekä henkilökunnan koulutukset.

Optimaalisen liikuntaympäristön rakentamisen tueksi on Fysioline lanseerannut Fysioline Gym 2.0 -palvelun.

Kuntosalilaitteiden myynnin yksi ratkaiseva tekijä on rahoitus, jossa Fysiolinella on oma mallinsa.

-Tutkimme jokaisen projektin huolella. Rahoitamme vain ja ainoastaan hankkeita, joihin uskomme. Teemme jokaisesta hankkeesta selvityksen ja näen, että meidän tekemämme selvitys on tae tuloksekkaan liiketoiminnan mahdollisuuksista. Selvityksemme on eräänlainen stressitesti.

43 KESKUKSEN FRESSI

Nelikymppinen Fressi-ketju on viimeisen viidentoista vuoden aikana kasvanut yhden toimipisteen toimijasta 43 toimipisteen laajuiseksi ketjuksi.

-Laajenemisemme alkoi tammikuussa 2007 Espoonlahden Fressin myötä. Nykyään yli 3 000 espoolaista liikuttavaa keskusta on jo kerran laajennettu.

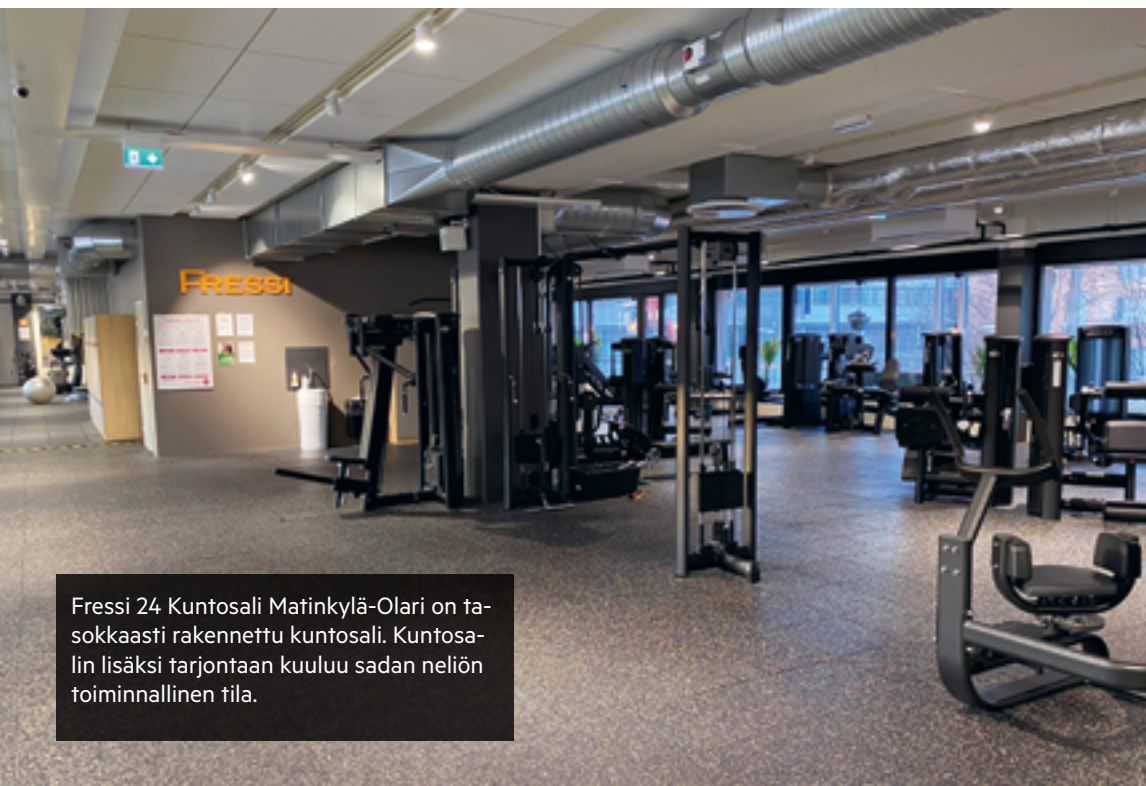
Osa Fresseistä on perustettu itse ja osa on tullut yrityskaupan kautta.

-Tällä hetkellä tuntuma on, että uudet Fressit tulevat syntymään uusperustannan kautta.

Näin oli vuonna 2021, kun kaikki kolme uutta toimipistettä avattiin uusiin liikepaikkoihin.

-Kun edellisenä vuonna jouduimme luopumaan Iso Omenan toimipisteestä liian korkeiksi nousseiden liiketoimintakustannusten vuoksi, niin alueella asuville fressiläisille avattiin Fressi Matinkylä-Olari. Toinen Fressi avattiin melko lähelle Iso Omenaa Niittykumpuun, jossa kysyntää kuntosalipalveluille tunnetaan olevan.

Kolmas uusi Fressi Porttipuisto avattiin Vantaan IKEA:n läheisyyteen Unikulma-liik-



Fressi 24 Kuntosali Matinkylä-Olari on tasokkaasti rakennettu kuntosali. Kuntosalin lisäksi tarjontaan kuuluu sadan neliön toiminnallinen tila.



keen kanssa samaan kiinteistöön.

Välikoski kertoo Fressin rakentuneen kahden konseptin kautta: liikuntakeskukset ja Fressi24-kuntosalit. Nyt suuntaus on kohden yhtä toimintakonseptia.

-Suurelle osalle lähellä oleva Fressi on järkevä valinta. Kuntosalin osalta pienemmät Fressi24-salit olemme hinnoitelleet tasoon 39,90 € kuukaudessa ja liikuntakeskusten kuntosalit 59,90 €. Niille, joille kaksi tai useampi kuntosalia on järkevä vaihtoehto, 59,90 € hinnalle hän voi käyttää kaikkien keskusten kuntosalia.

Liikuntakeskuksissa on myös tarjolla asiakkuus, johon kuuluu ryhmäliikunta ja muut palvelut.

Asiakaspysyvyyttä Fresseille tukee niiden jatkuva huoltaminen ja parantaminen. Välikoski kertoo, että heillä on viiden henkilön tiimi, mikä huolehtii niin kuntosalilaitteiden kuin muun infran kunnosta.

-Suurempi facelift ollaan tekemässä Fressi Leppävaaraan, jonka jälkeen kaikki Fressit vastaavat brändilupaustamme.

Tärkeä etappi Fressien osalta on ollut myös oman tietojärjestelmän käyttöönotto.

-Sen kautta saamme ajantasaista tietoa toiminnastamme järkevässä muodossa, kertoo Välikoski ja näyttää omasta puhelimestaan selkeää toiminnanseurantaa helpottavaa näkymää.

-Ohjelman tarjoaminen muidenkin kuntokeskusten käyttöön tulee lähiaikoina mietintään.

Fressin laajentumisen suhteen Välikoski ei ole tehnyt suunnitelmia, vaan jokainen eteen tuleva projekti katsotaan omana investointimahdollisuutena.

SOTETTA

Hannu Välikoski miettii, mitä mahdollisuuksia sote tulee tuomaan kuntokeskuksille ja erityisesti Fressille.

-Positiivisena näen Fysioline-ryhmässä olevan tietotaidon, millä on merkitystä ennen kaikkea ennalta ehkäisevän terveydenhuollon saralla. Monilla kuntokeskusalalan toimijalla



Power Plate on yksi Fysiolineen maahan-tuomista tuotteista, jotka tuottavat hyvää lisäarvoa kuntokeskusten asiakkaille.

terveydenhuollon edellyttämä osaaminen ja sen todentaminen on huteralla pohjalla.

Välikoski lisää, että aina päätöksentekijänä sotepalveluiden piirissä tulee olemaan lääkäri. Lisäksi muut paikalliset päättäjät vaikuttavat merkittävästi sote-palveluiden kohdentumiseen.

-Liian usein lääkärin on tehtävä diagnoosi muutamassa minuutissa, jolloin kovin radi-

kaaleihin ratkaisuihin ei yksinkertaisesti ole aikaa.

Toinen soten tulevaisuuteen vaikuttava seikka on julkisen sektorin, kunnat ja kaupungit, toimeliaisuus. Kun terveydenhuolto siirtyy heiltä pois ja kuitenkin kuntia arvioidaan heidän hyvinvointiansa tuottavan tason mukaan, tulee moni kunta panostamaan liikunta-palveluihin.

-Monella kunnalla on erinomainen osaaminen senioreiden ja erityisryhmien liikuttamisesta.

VAHVASTI ETEENPÄIN

Välikoski kertoo korona-ajan vaikuttaneen vahvasti niin Fysiolineen kuin Fressin toimintaan.

-Menneet kaksi vuotta ovat olleet kovia niin henkilökunnalle kuin yrityksillemme.

Fysioline ja Fressi vahvasti sopeuttivat toimintaansa. Välikoski sanoo, että liiketoimintaa pitää harjoittaa järkevillä kustannuksilla.

Aktiivisesti toimien on Fysioline-ryhmä selvinnyt korona-ajasta ja on valmis koronan jälkeiseen kauteen. Välikoski lisää, että hän näkee sekä Fysiolineen että Fressin liiketoimintojen lähitulevaisuuden taloudellisesti positiivisena. Tähän on päästy rationaalisella toiminnalla!



Fressi 24 Kuntosali Matinkylä-Olarin lounge.

ELÄMÄ KULUTTAA. KYLMA PALAUTTAA. CTN.FI

HUIPPUTEKNOLOGIAA
PALAUTUMISEEN ja
VIRKISTYMISEEN!



X°CRYO-laitteella hoito on helppoa, turvallista ja nopeaa. Suositeltu hoidon kesto on 1-3 minuuttia.

Suomessa kehitetty ja valmistettu X°CRYO™ on suunniteltu käytettäväksi ihon, nivelten ja lihasten paikallisiin huippukylmähoitoihin eri puolille kehoa. Se soveltuu erityisesti **liikkuvuuden lisäämiseen sekä tulehduksien ja turvotuksen lieventämiseen polvissa, nilkoissa, ranteissa ja kyynärpäissä.**

Huippukylmähoitoa voi tehdä myös kasvoille siihen suunnitellulla **cryo-facial-maskilla**. Kasvohoitojen tukena huippukylmällä **voidaan hoitaa acnea, erilaisia ihon arpia, psoria, hilseongelmaa ja päänsärkyjä.**



HUIPPUKYLMÄÄ KOKO KEHOLLE.

Kokonaisvaltainen kehon jäähdyttäminen lisää hyvää oloa sekä edesauttaa vammoista ja rasituksesta toipumista.

Hoito virkistää ja vapauttaa hyvänolon hormoneja ja entsyymejä, nopeuttaa lihasten palautumista, vähentää maitohappoja ja lisää liikkuvuutta.

UUSI SÄHKÖINEN e°CABIN™ MULLISTAA MARKKINAT!

Kabiini toimii melkein missä vain, kunhan on sähköpistoke. Sähköä se vie imurin verran per käyttökerta. Ei enää tyypeä. Ei enää säätöä.



e°CABIN™
by
CTN

UUSI PALAUTUMISHITTI
SEISOO TÄSSÄ!
TESTAA JA TOTEAA!

Kabiinin
lanseerauksen
kunniaksi laite on
hankittavissa
erikoishintaan!
KYSY LISÄÄ!

HUIPPUKYLMÄ on käytössä 250 hoitolassa. Kysy lisää info@CTN.fi tai tule testaamaan erilaisia palauttavia hoitoja **CTN Recovery Clinic'ille Vantaalle!**

Marko Rantamäki ja Eleiko laatu edellä

Monelle Marko Rantamäki on tuttu mies Eleikon myynnin kautta. Onhan miehellä jo takana kuusi ja puoli vuotta Eleikon Suomen toiminnoissa.

TEKSTI JA KUVA: **ARI KATAJISTO**

Viisikymppinen Rantamäki on vuodesta 2008 toiminut pääsääntöisesti hyvinvoinnin saralla. Vuosituhannen vaihteen työkuvioihin mahtui viisi vuotta Nokialla ja kolme vuotta Patrialla.

RUOTSALAISUUS ON HIENO ASIA

Marko sanoo, että hän nauttii työstä Eleikon Suomen ja Baltian maiden aluejohtajana.

-Töitä on hieno tehdä, kun myynti on koko ajan nousujohteista!

Eleikon osalta Marko nostaa esiin sen mitä yritys edustaa:

-Intohimo ja uudistumiskyky näkyvät jokapäiväisessä työssä. Eleikolla on hieno tehdä töitä – olenhan jo liian vanha pyytelemään anteeksi.

UUSIA TUOTTEITA TÄNÄKIN VUONNA

Viime marraskuussa Gymtec-messuilla suomalaisille esiteltiin uusi Prestera-sarja.

-Prestera on made in Sweden ja luo perustaa meidän tulevaisuudellemme. Ja kaiken lisäksi sarjan taustalla on vahva tieteellinen pohja.

Rantamäki kertoo jo messuilla uusien räkki-
en olleen kiinnostuksen kohteena.

Marko on innoissaan tietäessään, että Eleikon tuotekehittely on saanut paljon aikaan ja uutuuksia tullaan esittelemään tämän vuoden aikana.

UUTTA AJATTELUA

Marko Rantamäki peräänkuuluttaa omatoimista ajattelua ja sen kautta luotavia ylivoimaisuustekijöitä kilpailussa paikallisista asiakkaista.

-Liian usein kuntokeskuksen toimintaa ajatellaan laitteiden ja välineiden kautta. Usein toiminnallinen alue tehdään samanlaiseksi kuin naapurikuntosalilla, vähän niin kuin välttämätön paha. Itse suosittelen aina miettimään toiminta-alueita sisällön mukaan.

Toinen, jossa Rantamäen mukaan vääristynyttä ajattelua esiintyy, on hotellien kuntosalien ja -tilojen suunnittelussa ja ratkaisuisissa.

-Alalla puhutaan, että istuminen on haital-



lista. Silti hotelleihin, joissa majoittautuvista suuri osa on viettänyt päivänsä kokouksissa tai liikennevälineissä istuen, laitetaan heidät myös kuntosalilla istumaan.

Näitä suorasanaisen Pohjanmaan oraakkelin ajatuksia kannattaa miettiä.

TULEVAISUUS ON NUORTEN

Marko Rantamäki näkee, että nyt olisi aika huomioida myös nuoremmat ikäluokat, siis alle nelikymppiset, kuntokeskuksen tarjonnassa.

-Shop-in-shop -tyyliset ratkaisut ovat nousseet Euroopassa merkittäväksi trendiksi. Laadukkaasti ja laajasti toteutettu toiminnallinen tila hyvällä tuntiohjelmalla houkuttelee nuorempaa asiakaskuntaa. Nostetaan tehokas ja monipuolinen treenimuoto sille ansaitulle keskeiselle paikalle. Ja mietitään inves-

toinnit samalla pidemmälle kuin vain tähän hetkeen. Samalla voidaan sivuuttaa asiakkaiden hinnasta keskustelu.

Yksi Eleikon palveluista on koulutukset, joissa kärkenä on voimaharjoittelu, mutta joista saa hyvän pohjan toiminnallisen alueen johtamiseen.

-Niiden, jotka haluavat varmistaa alle 40-vuotiaiden asiakkuuksien tulevaisuuden, olisi järkevä miettiä valmentajien koulutuksia ja niiden antia toiminnallisen treenin kannalta. Ryhmässä liikkuminen on uutta ryhmäliikuntaa.

UUTTA TULOSSA

Marko Rantamäki lupaa tälle vuodelle paljon merkittäviä Eleiko-uutuuksia.

-Tutustu nykyisiin tuotteisiimme www.eleiko.com, shop.eleiko.com ja ole yhteydessä!



SUOMALAISTA LAATUA

INNOVAATIOITA



PALVELUA

KESTÄVYYTTÄ



IRONFIT™
HEAVY DUTY



IRONFIT™
COMPACT



KATSO KOKO VALIKOIMA: IRONFIT.FI

IRONFIT™

+358 45 259 3464
info@ironfit.fi

Liikuttamisen tunnelma ja uskottavuus nousussa

Liikunta-alan uskottavuus on yksi Suomen Kunto- ja terveysliikuntakeskusten yhdistys SKY ry:n päätehtävistä. Vuoden vaihteessa SKY:n hallituksen jäsenet tekivät parhaansa ja uskottavuuden kasvu näkyy jo nyt arjessa.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO** KUVAT: **TANJA VAAKANAINEN JA LIIKKU**

Haastatellessani Fysiolinen ja Fresin toimitusjohtaja Hannu Välikoskea, hänen yksi huomionsa tämän päivän kuntoilumapiiristä oli sen positiivinen lataus. Hannun mukaan niin yrityskentältä kuin yksityisiltä henkilöiltä on tullut oma-aloitteisia positiivisia kommentteja. Ja ne ovat tuntuneet hienoilta.

Positiiviseen kaikuun on vaikuttanut vahvasti SKY:n hallituksen jäsenten aktivoituminen alan edustajina mediassa.

VAIKUTTAMISEN VAIKEUS

Kuntokeskustoiminnan edellytysten eteen työn tekeminen on haastavaa. Puheenjohtaja Jussi Raita puhuu tasapainosta tulevaisuuden, huomisen ja tämän päivän suhteen.

-On asioita, jotka konkretisoituvat juuri nyt ja niihin on aina ensisijaisesti laitettava meidän rajallisia resurssejamme. Kuitenkin huomisen ja tulevaisuus ovat tärkeitä, sillä ilman niitä vaikuttamistyöltä pohja putoaa.

SKY:n varapuheenjohtaja Lari Raitavuo kertoo heidän mm. tavanneen eduskunta-puolueiden edustajia tuoden esille sanomaa terveyttä edistävän liikunnan merkityksestä kansantaloudelle.

-Näiden tapaamisten odotamme tuottavan tuloksia, kun liikuntaan vaikuttavia lakeja säädetään.

Yksi pitkä prosessi on ollut sote, mikä konkretisoituu ensi vuoden alusta ja sen vaikutuksia aletaan pikkuhiljaa näkemään.

RIIHJÄRVEN (JA MUIDEN) AKTIVOITUMINEN

SKY:n hallituksen jäsen Johanna Riihijärvi kertoo, että hän aktivoitui viime syksynä kohdatessaan valtavaa tietämättömyyttä viranomaisten taholta koronarajoitusten suhteen.

-Kajaanin alueella teimme alkusyksystä valtavasti työtä näyttääksemme toteen, että päätökset eivät perustuneet tutkittuun tietoon.

Varsinainen game changer median ja kansalaisten mielialoissa oli vuodenvaihteen tapahtumat Oulun seudulla ja niistä syntynyt medianäkyvyys.



SKY:n hallituksen varapuheenjohtaja Lari Raitavuo ja puheenjohtaja Jussi Raita.

-Jäävuoren huippu oli se näkyvyys, mitä sain itse ja yhdessä Jussi Raitan kanssa. Suurin tekijä varmaankin oli oma ja muiden aktiivisuus mm. twitterissä.

Riihijärvi kertoo saaneensa satoja viestejä esiintymistensä jälkeen- osa negatiivisia, osa positiivisia. Vahvimmin vaikuttava media hektisimpään aikaan oli twitter, jossa niin median kuin politiikan vaikuttajat toimivat.

-Otin tehtäväkseni vastata positiivisesti

kaikkiin viesteihin. Perustelin oman kantani selkeästi kertoen liikunnan ja koronatapausten suhteesta niin kansainvälisesti kuin kotimaassa. Samoin kerroin yrittämisen vapauden rajoittamisen ongelmallisuudesta ja vaikutuksista paikallisille toimijoille. Meillä on selkeä syy olla olemassa – sitä kannattaa tuoda esille.

Riihijärvi kertoo saaneensa paljon positiivista palautetta niin omiin kuin Liikun kana-viin.



Johanna Riihijärvi

POSITIIVINEN KIERRE

Johanna Riihijärven ja Jussi Raitan esiintymiset mediassa ja keskittyminen vaikuttamaan viestein sanoman perillemenoon on todellakin muuttanut yleistä ilmapiiriä.

-Jos vertaa kahden vuoden takaiseen aikaan, niin nyt olemme päässeet kertomaan toimialamme positiivisista vaikutuksista julkisesti. Se on heijastunut nopeasti siihen näkyvyyteen, mitä nyt saamme, sanailee Lari Raitavuo.

-Olen positiivisesti yllätynyt kuinka paljon meidän toimialamme kriisistä puhuttiin. Kom-

mentointipyyntöjen määrä tammikuun aikana oli poikkeuksellisen suuri. Moni viranomainen alkoi vasta kriisin aikana ymmärtämään, kuinka iso merkitys toimialalla on suomalaisten kansanterveyteen, lisää Jussi Raita.

Jussi ja Lari painottavat, että nyt on aivan meistä itsestämme kiinni, miten saamme positiivisen kierteen pysymään positiivisena.

LIITY JÄSENEKSI

Jussi Raita painottaa, että yhteisvoimin ja puhaltamalla yhteiseen hiileen voimme saavuttaa positiivisia tuloksia.

-Johanna Riihijärvellä, Jussi Raitalla ja itselläni on työn puolesta mahdollisuus osallistua yhteisten asioiden hoitoon. Tiedän, että kaikille se ei ole mahdollista. Mutta suuri apu on se, että SKY edunvalvojana on uskottava ja siihen kuuluu nykyistä suurempi osa alamme toimijoista, kiteyttää Lari Raitavuo.

Lisätietoja jäsenyydestä löytyy osoitteesta <https://sky-ry.fi/jaseneksi/>.

SKY
— Suomen kunto- ja —
terveysliikuntakeskusten yhdistys



Jussi Raita kutsuu kaikki mukaan positiivisen kierteen vahvistamiseen.



TRAINER YOU

ALAN SUURIN KOULUTTAJA

Jatkokoulutukset liikunta-alan ammattilaisille ja kaikille aktiivisesta terveydestä kiinnostuneille!

trainer4you.fi



Seminaarin monipuoliset esitykset kiinnostavat osallistujia.

Liikunnasta liiketoimintaa -laivaseminaari syyskuussa

Yksi harvoista tapahtumista, mikä myös vuonna 2021 oli menestys, on Liikunnasta liiketoimintaa -laivaseminaari. Vuoden 2022 laivaseminaari järjestetään 14.–16. syyskuuta Silja Symphonylla.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO** KUVAT: **DL SOFTWARE**

Liikunnasta liiketoimintaa -laivaseminaarin promoottori Pekka Kero kertoo tämän vuoden tapahtuman toiveiden olevan korkealla koronapandemian näyttävässä olevan normalisoitumassa.

ENSIMMÄINEN PÄIVÄ

Keron mukaan tämän vuoden seminaarin puhujakokoonpano on tasokas ja tarkkaan harkittu. Ensimmäisen päivän puheenvuorot puhutaan laivan ollessa vielä satamassa.

Alkumuodollisuuksien jälkeen sanan saa Anna Perho. Perho tunnetaan etenkin itsensä johtamisen asiantuntijana. Liikunta-alan ammattilaiset ovat huippuasiantuntijoita omalla alallaan, mutta yrittäjän ja ammattilaisen on hallittava paljon muutakin kuin intohimonsa. Jaksaa, jaksaa – mutta kasvaako -puheenvuoro käsittelee itsensä johtamista etenkin ajanhallinnan näkökulmasta – miten tasapainotella oman jaksamisen ja yrityksen kehittämisen välillä?

Perhon jälkeen lavalle nousee jo kerran aikaisemmin mukana ollut Arman Alizad, joka puhuu omakohtaisten kokemusten kautta unelmien tavoittelemisesta ja uskosta omaan tekemiseen. Arman rohkaisee kuulijoita hypäämään rohkeasti kohti tuntematonta, sillä ”Jos et tee mitään, unelma on pelkkä toivomus”.



Noora Fagerström

Pitkän päivän jaksaminen on aina ollut haaste seminaarille – tällä kertaa ratkaisua haetaan pizzabuffetista. Maittavan lounaan jälkeen päivän viimeisenä puhujana kuullaan Diili 2021 -ohjelmasta tuttua myynnin monitaituria Petri Materoa, jonka puhe Kassakoneen massakausi herättelee tunnistamaan asiakaskokemuksen tärkeyden kaikessa liiketoiminnassa.

YHTEISTÄ AIKAA JA UUSIA VERKOSTOJA

Verkostoituminen on edellisinä vuosina ollut suuressa osassa seminaarissa – tämä vuosi ei ole poikkeus. Materon ensimmäisen päivän puheenvuoron jälkeen ilta jatkuu afterworkin merkeissä, jonka yhteyteen myös suosittu laitehuutokauppa on siirretty. Ensimmäisen päivän buffet-illalliselle kokoonnutaan kello 21 alkaen, ja ilta huipentuu Elastisen keikkaan puolilta öin.

TOINEN PÄIVÄ

Toisen seminaaripäivän aloittaa olympiamitalisti Elina Gustafsson, joka kertoo monivaiheisesta matkastaan olympiaurheilijasta yrittäjäksi. Elinan motivoiva puheenvuoro ”Rohkeudella” – urheilijasta yrittäjäksi by ellugee korostaa oman itsensä tuntemisen voimaa ja omien rajojen määrittämistä, sekä vastuun ottamista omasta elämästään.



Anna Perho



Sponsorialueeseen kannattaa tutustua - voi löytää jotain sopivaa omaan keskukseseen.

Iltapäivällä lavalle nousee menestyksekkään Jungle Juice Barin perustaja sekä Diili-tuomarina tunnettu Noora Fagerström.

Toisen päivän viimeisessä sessiossa liikunta-alan ammattilaiset sekä SKY:n hallituksessa toimivat Johanna Riihijärvi ja Jussi Raita keskusteleval toimialan nykytilasta pohtien "Miten tässä näin kävi" ja miten tästä mennään eteenpäin. Riihijärvi ja Raita toivovat päättäjien vihdoin ymmärtävän kaiken liikunnan kansanterveydelliset edut, ja kunto- ja terveystuotakeskusten merkityksen yhteiskunnassa korostaen, että liikuntapaikkojen sulkumääräykset tulevaisuudessa on voitava estää.

Myös toisen päivän puheenvuorojen jälkeen vatsat täytetään maittavalla buffet-illallisella.

LISÄTIETOA VERKOSSA

Lisätietoa tapahtumasta sekä ilmoittautuslomake löytyy tapahtuman verkkosivuilta liikunnastaliiketoiminta.fi.

Liikunnasta liiketoimintaa -seminaarin viestintää voit seurata Instagramissa

@liikunnastaliiketoiminta.

Lisää tietoa julkaistaan myös K&F Pro:n seuraavassa numerossa.

Kero rohkaisee ilmoittautumaan mukaan ajoissa:

Silloin osallistuminen on varmistettu ja tapahtuma lisätty kalenteriin!



Petri Matero



Prestige Black



POWERED BY **Omasali**

myynti@omasali.fi

045 227 0300

Wellness Mentorin Yoga Flow 10 vuotta!

Wellness Mentor on ryhmäliikunnan tuote- ja jatkokoulutuksiin keskittynyt yritys. Tuotteet ovat suunniteltu erilaisia liikunta- palveluja tarjoavien yritysten ja yhteisöjen tarpeiden mukaan.

TEKSTI JA KUVAT: **WELLNESS MENTOR**

Wellness Mentor seuraa ryhmäliikunnan uusia tuulia Suomessa ja maailmalla, tuottaen niistä toimivia konsepteja asiakkaidensa käyttöön. Wellness Mentor osti jo 1997 perustetun Sportiuksen tunnetut ryhmäliikuntatuotteet valikoimiinsa vuonna 2011. Näistä on jalostettu uusia tuotteita vuosien varrella.

-Peruskoulutusta ryhmäliikunnan ohjaamiseen olemme tarjonneet tilauskoulutuksena, sillä sitäkin yhä kentällä tarvitaan. Pelkällä tuotekoulutuksella ei opita ohjaamaan, vain jonkun yksittäisen lajin ominaispiirteet, kertoo Wellness Mentorin Jutta Österberg-Hurme.

TUOTEPERHEET TARJONNASSA

Yoga Flow ja X-Method -tuotteet ovat olleet valikoimassa kevästä 2012 alkaen. 2013 uutuustuotteena oli mental -perheeseen kuuluva Yoga Flex ja vuonna 2014 lanseerattiin mm. Roller-kehonhuoltotunnin.

-Yoga-tuotteiden pohjalta saadun palautteen kautta vuonna 2019 tuotimme Pilates Flown. Tämä on pilatekseen oma tuote pitkän koulutuksen rinnalle. Nämä tuoteperheen tuotteet ovat suosituimmat ja eniten myydyimmät koulutuksemme. Näistä tarjoamme

listakoulutukset ympäri vuoden pääkaupunkiseudulla. Elokuussa 2022 olemme myös Oulussa.

Viikonlopun koulutukset ovat ohjaajille jatkokoulutusta. Kuntokeskuksessa ja seuroissa liikutetaan kuntoilijoita ja näillä tuotekoulutuksilla liikunnanosaajat saavat omaan reppeunsa lisää lajeja. Koulutuksen pituus antaa myös osallistujalla mahdollisuuden tulla tutustumaan lajiin melko matalalla kynnyksellä.

-Monet miettivät onko jooga tai pilates ”minun juttuni” ja viikonloppukurssilla sitä on helppo mieltä. Sen jälkeen voi sitten alkaa kehittämään lajin osaamista vielä laajemmin, jos innostuu. Koulutuksemme ovat rakennettu niin, että materiaalilla ohjaa ainakin vuoden eteenpäin. Jokainen ohjelma sisältää osia, joissa ohjaaja voi kehittää itseään palalta ensimmäisen ohjausvuotensa aikana. Se pitää yllä myös innostusta lajiin jatkuvan kehityksen lisäksi.

MISTÄ IDEOITA KOULUTUKSIIN?

Jutta Österberg-Hurme on toiminut alalla yli 25 vuotta järjestäen omia koulutuksia. Messuja kolonneena on monia ajatuksia syntyneet.

-Vuonna 2009 jäin miettimään, että mistä omaan kuntokeskukseen saisi hyviä jooga ja pilates-ohjaajia. Molemmat lajit olivat sellaisia, että harva liikunnanohjaaja lähti niitä toteuttamaan ja monesti sijaisten saaminen viikkotunneille oli haasteellista. Intiassa joogahtuani 2009 ja sitten oman RYT200 joogaohjaatutkinnon suorittuani aloin kokeilla kehittämäni joogatuntia omien asiakkaideni kanssa.

Siitä syntyi toimiva malli ja vähitellen Yoga Flow-tuote. Se on Wellness Mentorin yksi suosituimmista koulutuksista ja täyttää tänä vuonna jo 10 vuotta. Yoga Flow -koulutuksen on käynyt läpi jo sadat liikunta-alan ammattilaiset kuluneiden vuosien aikana.

MITÄ ON WELLNESS MENTORIN YOGA FLOW JA YOGA FLEX?

Tuotteet sisältävät viisi valmista harjoitusta vuoden ajalle. Tunnit ovat suunniteltu suomalaisen kuluttajan käytettäväksi. Koulutuksen jälkeen ohjaajalla on mahdollisuus opetella tunnit tulevan vuoden aikana, joka madaltaa kynnystä lajien ohjaamisen aloittamisessa.

Yoga Flowssa tavoitteena on saavuttaa mielen ja kehon saumaton yhteistyö. Itse tunti on mielen ja kehon yhteistyötä korostava ja kehon voimaa sekä hallintaa lisäävä harjoitus. Asanat eli joogan erilaiset asennot haetaan hengitystä seuraten ja ne yhdistetään erilaisiksi liikejatkumoiksi. Asentojen ylläpitäminen vaatii sekä lihastyötä että keskittymistä. Syvät ja pinnalliset lihakset kehittyvät ja tietoisuus omasta kehosta kasvaa harjoitusten avulla. Yoga Flow -nimi tulee tavasta suorittaa liikkeitä sujuvasti peräkkäin. Liikkeet virtaavat alkuasennosta toiseen. Tunti sopii kuntokeskusten ja seurojen tarjonnassa aloitteleville sekä jo joogaa harrastaneille kuntoilijoille.

Yoga Flex on vielä matalamman kynnyksen joogaa. Tässä lajissa yhdistyvät helpot jooga- ja venyttelyliikkeet. Ohjaaja saa koulutuksesta valmiuden ohjata Yoga Flex -tunteja sekä oppii koostamaan tunteja jatkossa. Koulutus sopii lajista kiinnostuneille ohjaajille, eikä vaadi Yoga Flow -koulutusta pohjalle. Tuotteet on kuitenkin suunniteltu toimimaan yhdessä ja täydentämään toisiaan. Yoga Flex -harjoittelulla lisätään liikkuvuutta sekä kehon hyvää oloa. Liikkuvuusliikkeiden alkuasennot ovat helppoja ja joogasta tuttuja. Rentouttava tunti sopii keskuksen kaikille asiakkaille ja on hyvä ponnahduslauta myös Yoga Flow -tunneille. Tämän tunnin pohja sopii loistavasti vaikka Äijäjoogan konseptiksi kentälle.



PILATES FLOW -KOULUTUKSESTA KEHONHUOLLON OHJAUKSEEN

Pilates Flow on kehoa huoltava ja vahvistava tunti, jossa myös mieli lepää. Pilateksen klassiset liikkeet luovat tuntien perustan, joita maustetaan välineillä ja erilaisilla liikkeiden yhdistelmillä.

Tunnin nimi tulee tavasta suorittaa liikkeet sujuvasti peräkkäin aina liikettä pienestä suureen kasvattaen. Koulutuksessa perehdytään tuntimallien ohella kehon anatomiaan liikkeiden kautta.

Materiaalista voi kertailla teoriaa siihen lisäksi taitojen karttuessa tai vanhaa osaamista kerrataksesi. Pilates liikkeisiin haetaan syvyyttä ja haastetta välineiden avulla. Koulutus antaa ohjaajalle myös lisää varmuutta omaan tekniikkaan ja ohjaamiseen.

MIKSI KOULUTUSTA?

Jatkokoulutukset tuottavat lisää osaamista, jolla erottua kilpailijoista.

-Itselle kouluttaminen on ollut mukana vuodesta 1999, jolloin aloitin FAF Finlandin riveissä mm. ryhmäliikuntakouluttajana. Tämä on ollut luonnollinen jatko sille, että halu viedä alaa eteenpäin on yhä olemassa. Kursilaiset löytävät meidät pääasiassa verkosta ja suositusten kautta.

Pilates ja Yoga ovat lajeja, joihin on paljon kentällä kysyntää. Ohjaajat eivät saa näi-



hin lajeihin myöskään valmiuksia esimerkiksi opistojen liikunta-alan tutkinnoista vaan niitä täytyy opiskella lisää. Nämä lisenssivapaat tuotteet ovat suoraan käytössä ja suunniteltu kuntokeskusten ja seurojen palvelutarjontaa ajatellen. Valmiin markkinointimateriaalin pohjankin saa jo koulutuksessa.

-Koulutukset voi valita suoraan koulus-kalenteristamme tai pyytää tarjous yrityksen tarpeisiin räätälöidystä tilauskoulutuksesta. Tarjoamme ryhmäliikunnan konsultointipalveluja kahdenkymmenen vuoden kokemuksella.

Koulutus on aina sijoitus tulevaisuuteen!
Jutta Österberg-Hurme
Wellness Mentor

www.wellnessmentor.fi

koulutukset@wellnessmentor.fi



Markkinoiden edistyneimmät taustamusiikkipalvelut liikunta-alalle.

Gymmusic 

Kuntokeskuksille Pin2

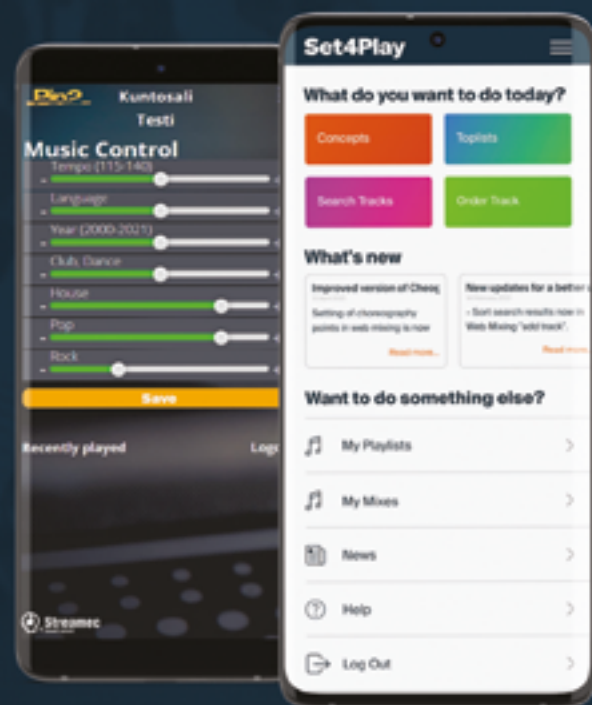
- Keskuksen oma taustamusiikkikanava verkkopohjaisella hallinnalla
- Automaattinen äänenvoimakkuuden säätö aukioloaikojen mukaan
- Äänimainoksien toisto jäsenmarkkinoinnin tukena
- Vaihtoehtoina tunnettu tai teostovapaa musiikki

Ryhmäliikuntaan Set4Play

- Kymmeniä tuhansia kappaleita liikuntatuntien suunnitteluun
- Älykäs musiikin haku (BPM, genre jne)
- Helposti omaksuttava miksaustyökalu
- Lisenssi myös freelancer-ohjaajille

Tee musiikista yrityksesi aito kilpailuetu Gymmusicin avulla.

Yli 600 asiakasta luottaa palveluihimme Suomessa ja muualla Euroopassa.



Brandi-uudistuksia Ironfitin tuoteportfoliossa

Ironfit Oy on Heinolassa toimiva kotimaiseen valmistukseen uskova kuntosalilaittealan yritys. Ironfit on tullut viime vuosina tutuksi mm. eri messuilta. Sen tunnetut tuotemerkit ovat Ironfit ja muutama vuosi sitten hankittu Normann.



Ironfit selventää mallimerkintöjä ja yhtenäistää Ironfitin brändin, jonka seurauksena valmistajan kaikki laitteet brändätään saman merkin alla. Kuntosalilaitteet jaetaan kahteen eri mallisarjaan, josta raskaampi kulkee nimellä Ironfit HEAVY DUTY ja kompaktiin ja helppokäyttöiseen Ironfit COMPACT -mallisarjaan, mikä vastaa aikaisempaa Normann-sarjaa.

Normann aiemmin yhdistyi Ironfitiin liiketoimintakaupalla. Nykyiset Normann- laitteet ovat kuitenkin pääsääntöisesti Ironfitin suunniteltuja ja valmistamia, joten merkin vaihto oli hyvin perusteltua.

-Ironfit HEAVY DUTY -mallisarjan erilaisuutena on pidemmälle viety tuotekehitys ja laitteiden huomattavasti raskaampi runkorakenne sekä optiona saatavat isot painopakat, kertoo Ironfitin toimitusjohtaja Mika Forsström.

-Ironfit COMPACT-mallisarjan luonteeseen kuuluu nimensä mukaisesti kompaktimmat mittasuhteet ja helppokäyttöisyys. Mallisarjassa on huomioitu myös pääsääntöisesti esteetön pääsy pyörätuolilla. Samalla myös malliston perusväri muuttui kokomustaksi. Muut väri vaihtoehdot ovat kuitenkin asiakkaiden valittavissa, lisää Forsström.

Mika Forsström kertoo, että mallisarjojen yhtenäistäminen on ollut ilmassa jo pitkän aikaa ja nyt tuntui olevan oikea aika toteutukselle. Toiminnan seurauksena yrityksen markkinointi, brändin eteenpäin vieminen sekä laajentuminen ulkomaille on johdonmukaisempaa ja selkeämpää.

-Monesti asiakkaiden keskuudessa ei myöskään osata yhdistää sitä, että Ironfit valmistaa myös Normann-merkin laitteet, joten ratkaisu oli luonteva.

Merkkien yhtenäistämisen vuoksi salikoko-

naisuuksien toteuttaminen antaa myös asiakkaalle yhtenäisen ja selkeän ilmeen kuntosalille.

Forsström kertoo, että ensimmäinen kokonaisuus uudella mallimerkinnällä toteutetaan Ouluun Valmennuskeskus Voimalan avatessa toisen salin maaliskuussa. Salin 800m² jakautuu toiminnalliseen vapaapainoalueeseen ja perinteiseen laitealueeseen.

KASVAVA IRONFIT OY

Ironfitin suosio laitehankinnoissa on näkynyt viime vuosina. Vuonna 2019 sen liikevaihto oli 323 000 euroa, vuonna 2020 tehtiin 563 000 euron vaihto ja viime vuonna 2021 ylitettiin miljoonan raja 1 022 000 euron liikevaihdolla.

Ironfit Oy:n kasvun mahdollistajana on ollut heidän tuotteiden kysyntä kaupallisella sektorilla perinteisen julkisen sektorin lisäksi.



Konan Gymin Salter- ja muut laitteet sekä muu infra luovat tumman harmoonisen kokonaisuuden.

Salter-laitteita saleille

Uusi kuntosalilaitemerkki on rantautunut Suomeen. Fit Hyrylän uudistuksessa ja aivan uuden Konan Gymin varustelussa on luotettu espanjalaisen Salter-laitemerkin toimivuuteen.

TEKSTI JA KUVAT: **ARI KATAJISTO**

Salter Finlandin myynnistä vastaa itsekin henkeen ja vereen liikuntamies Tommi Mäkinen.

-Haluan tarjota laadukkaita ratkaisuja kuntokeskuksille. Itse treenaan yhä aktiivisesti ja minun pitää uskoa niihin ratkaisuihin, joita tarjoan.

Mäkinen lisää, että nykymaailmassa järkevä toimitusaika on tärkeä tekijä. Salter Finland pystyy toimittamaan laitteistot 5-6 viikon toimitusajalla.

FIT HYRYLÄ UUDISTUI

Janne Virtanen kertoo, että kaksi vuotta sitten salin aloittaessa Fit Hyrylä -nimen alla, hän lupasi uudistaa salia toimintakatteella. Nyt oli aika lunastaa lupaus.

-Meille tärkeää oli brändi-ilmeen terävöittäminen. Tässä Salter tuli hienosti vastaan tarjoten brändimme mukaisella värityksellä valmistetut laitteet.

Virtanen lisää, että hän kävi henkilökunnan kanssa tehtaalla testaamassa laitesarjan.

-Olimme testitreenin jälkeen varma, että Salter tulee olemaan Fit Hyrylän merkki.

Virtanen kertoo, että he olivat tehneet tilasuunnitelman jo ennen Espanjan matkaa, mutta se soveltui hyvin Salterin valikoimaan.

-Ne, jotka ovat kiinnostuneita tutustumaan Salter-laitteisiin, ovat tervetulleita. Toimimme Salterin showroomina.



Fit Hyrylän Janne Virtanen näkee laitteet osana keskuksen brändi-ilmettä.

SALITTOMALLE MIEHELLE UUSI SALI

Pari vuotta sitten haastattelin Pasi Vuorenmaata, joka oli myynyt vuosi aikaisemmin Arabium-kuntosalin Fressille. Nyt kolmen vuoden tauon jälkeen on Pasi takaisin alalla.

Pasi Vuorenmaa perusti Konan Gym kunto-

salin Helsingin Konalaan. Konan Gymin päälaitemerkiksi valikoitui Salter.

Myös Konan Gymillä on satsattu tunnelmaan. Musta ja grafiitin tumma ovat kuntosalin perusvärit, joiden ympärille on rakentunut harmoninen kokonaisuus.

TEEMA: KONSEPTIT



Kompakti Teca Switching on PT FitnessCircuit -salin sydän.

Toiminnallista kiertoharjoittelua

Kiertoharjoittelu on toimiva tapa tuottaa lihaskuntoharjoitusta isommalle ryhmälle. Naantalilaisella PT FitnessCircuit -salilla luotetaan kiertoharjoitteluun, jossa yhdistetään voimaharjoittelu laitteilla ja treeniä tukeva harjoittelu voimaharjoittelun lomassa.

TEKSTI: ARI KATAJISTO KUVAT: ©mikanurmiphotography

Petra Kuusisto avasi viime vuoden elokuussa PT FitnessCircuit -salin, jossa ohjelma rakentuu matalan kynnyksen pt-palveluille. Petra kertoo salin kohderyhmänä olevan ikääntyneet, aloittelijat, painoan hallitsevat ja elämäntapamuutosta tekevät.

harjoitus. Huono kunto tai tietyt rajoitteet eivät ole este harjoituksiin osallistumiselle.

-Kustannustehokkaiden Teca Switching -laitteiden avulla sain pieneen tilaan ison määrän harjoituspaikkoja, joissa voin tuottaa erityyppisiä palveluita kaiken ikäisille, lisää Petra Kuusisto.

TECA SWITCHING SIELUNA

Petra Kuusisto kertoo suunnitelleensa pt-salin perustaksi laitteilla tehtävän kiertoharjoittelun alueen, johon lisätään liikunnallisia elementtejä tunnin tavoitteen mukaan. Kevään aikana salia tullaan vahvistamaan mm. taljakokonaisuudella.

Teca Fitnessin Switching -kiertoharjoittelulaitteisiin Petra Kuusisto päätyi tarkasteltuaan markkinoilla olevat vaihtoehdot. Kun Omasalin Risto Kalliokoski esitteli Switchingin, huomasi Petra Kuusisto sen mahdollisuudet vahvistaa studion toiminta-ajatusta ja tarjontaa.

-Switching on italialainen kieroharjoittelulaitteisto, jonka hieno ominaisuus on, että niissä kaikki liikkeet suoritetaan seisten. Lihasvoiman lisäksi jokainen liike vahvistaa corea.

Switching kiertoharjoittelussa laitteiden vaihdon välille tulee ryhmästä riippuen tasapaino- sekä liikkuvuusharjoitus, lyhyt aerobinen osuus tai tiettyä lihasryhmää painottava

TOIMIVA VIIKKO-OHJELMA

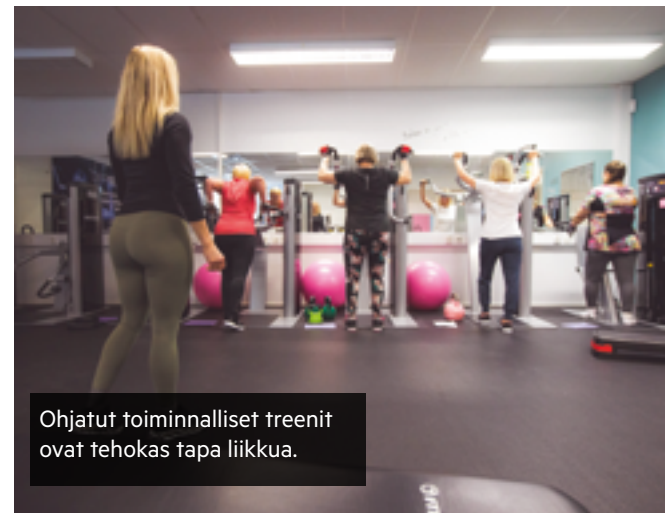
PT FitnessCircuit toimii kahden ohjaajan voimin. Niin Petra Kuusistolla kuin Katarina Hemlingillä on vahva kokemus asiakkaiden liikuttamisesta.

Switching-ympäristöön on tuotettu 18 viikkotuntin kalenteri, johon lisää tuottavat kurssimuotoiset tunnit sekä omatoiminen treenaus.

-Tärkeimmät tunteimme ovat Switching Seniorit, joille on tarjolla kolme viikkotuntia, ja Basic, joita on viisi. Lisäksi senioreille on kaksi kurssimuotoista tuntia viikon tasolla.

Osaavat ohjaajat ovat luoneet myös viisi erikoistuntia: toiminnallinen keskivartalotreeni FuCo, pakara-alueella ja keskivartaloa haastava BuCo, kestävyystunti Fire ja lihasvoimainotteiset Power ja Burn.

Petra kertoo asiakkailta saadun palautteen olleen todella positiivista. Tarpeeksi monipuolinen viikko-ohjelma, omatoiminen harjoittelumahdollisuus ja personal trainer- sekä muut palvelut varmistavat hyvän liikuntakokemuksen.



Ohjatut toiminnalliset treenit ovat tehokas tapa liikkua.

TOIMII MYÖS SHOP-IN-SHOP

Omasalin Risto Kalliokoski kertoo Tecan Switching -konseptin olevan loistava tuote kunto-keskusmaailmaan.

-- Pelkän Switchingin ympärille voi luoda jo toimivan konseptin kuten Petra ja Katarina. Se toimii myös erinomaisesti monien kunto-keskusten suosimaan tapaan tarjota erilaisia palveluja shop-in-shop -tyylisesti eli kunto-keskuksille lisäpalveluksi.

Kalliokoski kertoo, että seisten tehtävät voimaharjoitteluliikkeet kohdistuvat 90 % kehon lihaksista. Tutkimusten mukaan seisten tehtävät liikkeet lisäävät energian kulutusta 100 % ja 125 % parempaa voimantuottoa.

Risto lisää, että pienen kompaktin kokonaisuuden lisävalttina on sen erilaisuus – corea tulee treenattua koko ajan ja huomaamatta.

Omasalin Risto suosittelee tutustumaan Switching-konseptiin – kohderyhmänä niin vasta-alkajat, seniorit, kiireiset aikuiset kuin kokeneet treenaajat. Switching-laitteita saa 60 kg, 80 kg ja 100 kg painopakilla sekä monissa eri väreissä. Saatavina myös erikoiskäyttöllyllä ulkokäyttöön.

SkillX-tunnit sitouttavat kuntokeskuksen asiakkaita

Lappeenrantalainen OMT-Keskus Lehmus halusi tarjota asiakkailleen uusia treenikokemuksia ja aloitti toiminnalliseen harjoitteluun perustuvat SkillX-ryhmätunnit elokuussa 2021.

TEKSTI: IDA SAALSTO KUVAT: QICRAFT FINLAND / VEERA KURITTU

Lehmuksella on syksyn ajan vedetty kolmen eri konseptin mukaisia pienryhmätunteja Technogymin laatiman ohjelmoinnin mukaisesti. SkillX-tunnit sitouttavat asiakkaita toimintaan tuomalla kohdennettuja ryhmäliikuntaelämyksiä jokaiseen makuun.

RYHMÄLIIKUNTATUNNIT OVAT MERKITTÄVÄSSÄ ROOLISSA LEHMUKSEN TARJONNASSA

Lehmus tarjoaa asiakkailleen OMT-fysioterapiaa sekä monipuolisia liikunta- ja testauspalveluita. Technogym-laitteilla varustetun kuntosalin lisäksi kuntokeskuksen liikuntaryhmät mahdollistavatkin asiakkaille aktiivisen kuntoutuksen toteuttamisen ja omatoimisen harjoittelun hoitajakson päätyttyä.

-Tavoitteemme on auttaa asiakkaita ylläpitämään fysiikkaansa jo ennen, kun tarvitaan hoitotoimenpiteitä. Tätä olemme toteuttaneet jo vuosikymmeniä. Ryhmäliikunta on osa tätä ja sen osuus onkin noin 30–40 % liikevaihdostamme, kertoo Lehmuksen omistaja Jyrki Hankaniemi.

VALMIIKSI SUUNNITELTU RYHMÄLIIKUNTATUNTI TUO TEHOAKUUTTA TOIMINTAAN

Toiminnallisen harjoittelun suosion kasvaessa ja asiakkaiden palatessa kuntokeskuksiin Lehmus päätyi valitsemaan Technogymin SkillX-tuntikonseptin, koska valmiiksi suunnitellut tunnukset tarjoavat hyvin variaatiota eri asiakasryhmille.

Laitteiden ja teknologian yhdistelmällä voidaan tarjota jokaiselle jotakin, joka tekee treenikokemuksista henkilökohtaisempia. Lisensoidut ja valmiiksi suunnitellut avaimet käteen -ratkaisut myös tehostavat tuntien suunnittelua ja säästävät ohjaajien aikaa. Valmiisiin tunteihin on helppo myös kuvata ja lisätä omia liikesarjoja, jotta tunti saadaan tarvittaessa sopimaan paremmin jollekin tietylle asiakasryhmälle.

SKILLX-TUNNIT SOPIVAT JOKAISALLE

Jyrki Hankaniemi kuvaa SkillX-tuntien sopivan kaiken tasoille ja ikäisille liikkujille. Toi-

sin kuin monet muut kiertoharjoittelumuodot, ne eivät vaadi koreografien opettelua tai monimutkaisten liikesarjojen ulkoa muistamista. Treenaaja voi katsoa mallia salin suurelta näytöltä, sillä liikesarjojen ”mallisuoritukset” pyörivät näytöllä koko tunnin ajan. Tämä vapauttaa myös ohjaajan aikaa, mahdollistaen henkilökohtaisemman opastuksen ja tunti-laisten tsemppaamiseen keskittymisen.

TIESITKÖ?

Technogym valmiiden ryhmäliikunnan tunti-konseptien avulla voit:

- Tarjota kattavan valikoiman ryhmätunteja, sillä Technogym julkaisee useita valmiita ohjelmia kuukausittain
- Parantaa kannattavuutta esimerkiksi hinnoittelemalla erikoisryhmäliikunta-konseptit sisältävän jäsenyyden erikseen.

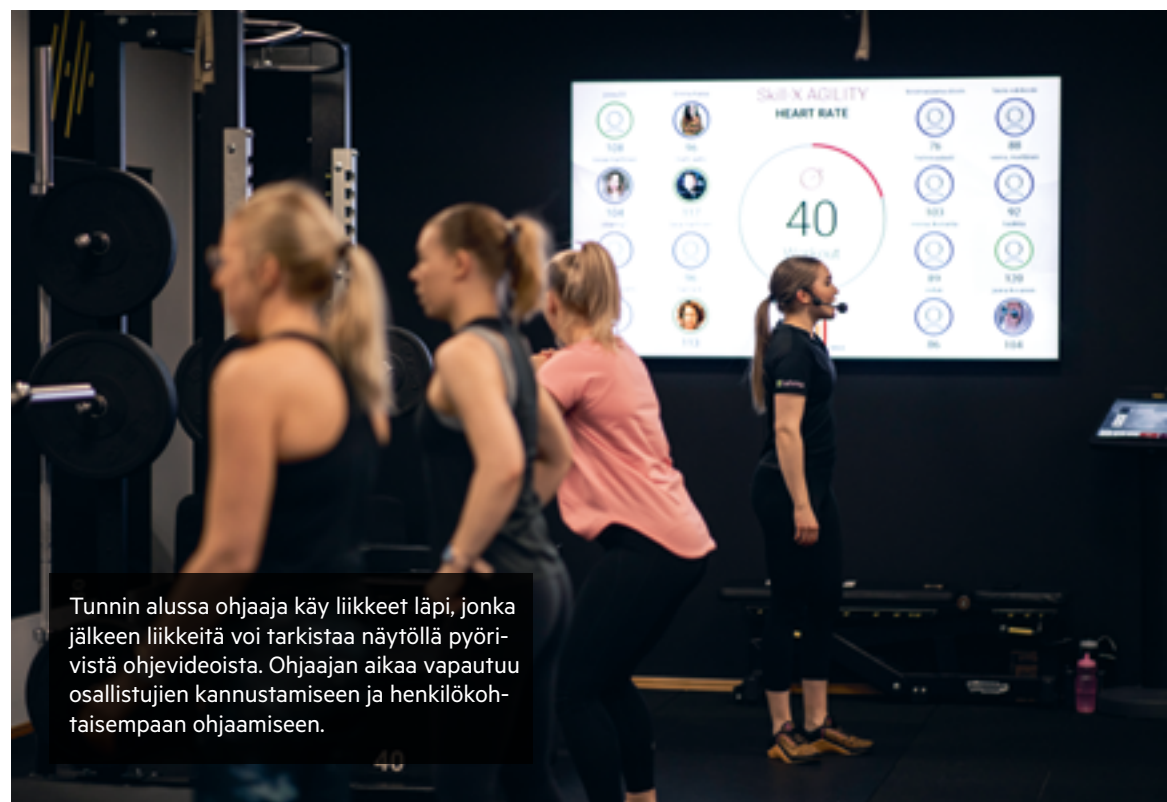
Joko tunnet Technogymin tuntikonseptit?

- SkillRow soututunnit
- SkillRun juoksutunnit
- SkillBike pyörätunnit
- Group cycle spinning-tunnit
- BioCircuit kiertoharjoittelu
- Skill-X bootcamp-tunnit



Lehmukselaisten suosikeiksi ovat nousseet voimaharjoitteluun perustuvat Power-tunnit sekä kestävyyskuntoa kehittävät Stamina-tunnit.

Ota yhteyttä niin pääset tutustumaan Technogymin treenielämyksiin:
info@qicraft.fi



Tunni alussa ohjaaja käy liikkeen läpi, jonka jälkeen liikkeitä voi tarkistaa näytöllä pyörivistä ohjevideoista. Ohjaajan aikaa vapautuu osallistujien kannustamiseen ja henkilökohtaisempaan ohjaamiseen.

Ryhmäliikunnan konseptit

Vahvemmin ryhmäliikunnan konseptit rantautuivat Suomeen vuosituhatien alkupuolella. Silloin mm. Les Mills vastasi vahvasti nopeasti kasvavan kuntokeskusalan haasteisiin.

TEKSTI: ARI KATAJISTO KUVAT: ERIMOVER

Erimover Oy Ab on viime vuosina ollut aktiivinen ryhmäliikunnan outsourcing-toimija. Heille konseptoidut tunnit ovat varmin keino tuottaa kaikissa toimipisteissä tasokasta liikuntatarjontaa.

Yrityksessä on tehty työtä selkeiden ja toimivien ryhmäliikuntakonseptien luomisessa ja toteuttamisessa.

-Usein kuulen sanottavan, että less is more. Tuo sanonta pitää paikkansa myös konseptien luomisessa ja ylläpitämisessä. Sanoisin, että kun halutaan erittäin kattava ryhmäliikuntakalenteri, niin silloin kokonaistarjonnan tulee olla vajaa 20 nimikettä, joista valitaan kuntokeskuksen asiakasprofiiliin sopivat tuotteet, kertoo Erimoverin konseptikehityksestä vastaava Venla Pusa.

-Erimoverin kuntokeskusasiakkaiden asiakaskanta on paikkakunnittain erilaisia. Sen vuoksi keskuksilla on erilaiset tarpeet. Tätä on kunnioitettava tuntikonseptia valittaessa.

-Joka kevät ja syksy pyrimme lanseeraamaan jotain uutta, mutta pitää aina muistaa, että uuden tulee olla oikeasti uutta.

Venla kertoo, että vaikutteita ryhmäliikunnan sisältöihin haetaan mm. messuilta ja salivierailuilla eri puolilla liikunnan maailmaa.

KONSEPTI ANTAA RAAMIT

Erimoverilla ryhmäliikuntatuntikonseptin tuottamisessa on lähdetty siitä, että sen pitää sopia monen kuntokeskuksen asiakaspintaan.

-Mietimme aina, kuinka moni kuntoilija pysyy suoriutumaan tunnista. Samoin mietimme etukäteen, millaiselle ohjaajalle tuntikonsepti on omiaan.

Tunnista luodaan selkeä materiaalipaketti, jonka pohjalta on ohjaajan helpompi omaksua tunti. Lisäksi Erimover järjestää konseptikoulutuksia ohjaajilleen sekä workshop-päiviä ohjaajilleen.

X-LAB LIIKKARILLA TESTATAAN

Erimoverin kanssa samaan yritysryhmään kuuluva Helsingin Lauttasaarella sijaitseva Experience Lab Liikkari toimii uusien konseptien testausalustana.

Pyrittäessä pitämään tuntinimikkeistö sopivana, on aina tutkittavaa tuntia tarkasteltava huolella.

-Liian usein uuden tunnin antama lisäarvo on hyvin pieni, koska se sisältää samoja elementtejä kuin jo valikoimassa oleva. Silloin mietimme, onko jo käytetty tunti optimaali-



Venla Pusa kehittää, kouluttaa ja ylläpitää Erimoverin ryhmäliikuntaa.

nen, voidaanko uudesta ajateltavasta tunnista sisällyttää jotain jo käytössä olevaan vai vaihdetaanko uuteen tuntikonseptiin, mietti Venla Pusa.

Testausten ja mahdollisten muutosten jälkeen tuntikonsepti on valmis tarjottavaksi kuntokeskusasiakkaille seuraavan kauden ryhmäliikuntatarjontaan.

-Hyvin pian selviää, miten uusi tunti otetaan vastaan eri kuntokeskuksissa ja onko siitä tulossa hitti.

PIENRYHMÄLIIKUNTAA

Shop-in-shop -tyylisesti toimivat ryhmäliikuntatilat tekevät vahvaa nousua kuntokeskusten infrassa. Pääosin pienryhmissä pidettävien tuntien suunnittelu on yksi tulevaisuuden haasteista.

-Usein melko arvokkaiden investointien vuoksi on tärkeää, että tuotettavat liikuntatunnit löytävät asiakkaat. Investointia tehtäessä kannattaa miettiä miten ylläpidetään motivoiva liikuntatarjonta, muistuttaa Venla Pusa.

Experience Lab Liikkarin omia putiikkimaisia aluetta ovat Spin&Run™-studio ja Performance Box™. Niiden tuntitarjonnan kehitys on tapahtunut Erimoverin kehitysryhmässä.

-Boxeissa ja studioissa odotetaan aivan toisenlaisia treenikokemusta kuin ryhmäliikuntatilassa. Se kannattaa huomioida mietittäessä studioiden tarjontaa.

VENLAN OHJE

-Less is more on ohjeeni. Suosituille tuntikonsepteille tulee antaa tilaa ryhmäliikuntakalenterissa. Suositut tunnit nostavat asiakastytyväisyyttä ja siten tukee kuntokeskuksen liiketoimintaa.

KONSEPTOIDUT BODY&MIND-TUNNIT

Pilates ja jooga mielletään suurelta osin pienissä ryhmissä tapahtuvaksi liikunnaksi, joissa opettaminen on ydintä. Kuntokeskuksissa jooga ja pilates useimmiten kuuluvat osaksi ryhmäliikuntaa.

-Kuntokeskusmaailmassa tarjottavat jooga- ja pilatestunnit ovat hyvää, kehoa huoltavaa liikuntaa, eivät länsimaista hapatusta, kuten jotkut jooga- ja pilatesintoilijat sanovat, sanoo Erimoverin Body&Mind-tuntien kehittäjä, kouluttaja ja ohjaaja Maiken Sarv ja kertoo hänen omana tavoitteenaan olevan saada tunnilla aikaa ihan flow ja fiilis.

Maiken lisää, että kun puhutaan Body&Mind-tunneista, niin joogan ja pilatesin taustalla on myös henkisen kehittymisen ajatus, jota ei kuitenkaan tuoda liiallisesti esiin.

Perinteinen jooga ja pilates ovat Maikenille tärkeitä ja hän elää niiden kautta. Maiken huomauttaa, että kuitenkin kuntokeskuksiin tullaan hakemaan hyvää oloa jokaisen omalla ajatuksella. Heille ryhmäliikuntatyypillisesti toimiva jooga ja pilates ovat erinomainen valinta.

TEEMA: KONSEPTIT



Maiken Sarv keskittyy Erimoverin jooga- ja pilatestuotteiden maailmaan.

PILATES•10

Ensimmäinen Maiken Sarvin Erimoverille tuottama Body&Mind-konseptitunti on nimeltään Pilates•10.

-Uudenlainen tapa kokea pilateksesta tutut liikkeet! Konseptitunti, jossa pilatesliikkeet on koreografioitu musiikkiin ihanan flown ja fiiliksen luomiseksi. Tällä tunnilla etsitään erityisesti kehon syviä lihaksia eli corea, mutta myös ylävartalolle ja jaloille on omat harjoitusosionsa. Lihasten aktivoinnin lisäksi tunti

parantaa myös kehon liikkuvuutta ja tasapainoa. Tunnille voit osallistua ilman aikaisempaa kokemusta pilateksesta, kuvailee Maiken tuntia.

Pilates•10 -tunti uudistuu kolmesti vuodessa. Konseptituntin liikevaihtoehdot eivät vaihdu kokonaisuutena, vaan ohjelmaan tehdään pieniä muutoksia.

Uusissa tunteissa keskitytään perinteisten liikkeiden periaatteisiin ja miten niitä opetetaan. Maiken sanoo, että niin pilateksessa kuin joogassa on jokaiselle paljon löydettävää.

-Koko ajan pidän mielessä, että liikkeet tuottavat aktiivisen liikkumisen tunteen, mutta ne eivät ole liian haastavia.

-Ja pitää muistaa, että nykyään kuntoilevat asiakkaat tietävät paljon liikuntatuotteista. Heidän aliarvioimisensa vetäisi maton konseptin alta.

Maiken kertoo, että jokainen ohjaaja antaa oman lisänsä tuntiin oman persoonansa kautta.

Musiikki on Pilates•10 -tunnin selkeimmin perinteisestä pilateksesta erottava tekijä. Maiken kertoo musiikin olevan nykyaikaista, mutta copyright-vapaa.

JOOGAKONSEPTI TULOSSA

Maiken Sarv kertoo, että lähiaikoina lanseerattava joogakonsepti tulee myös olemaan

”omaperäinen”.

-Myös joogakonsepti tulee olemaan kolmesti vuodessa uusiutuva ja siinäkin musiikilla on oma sijansa. Konsepti tulee palvelemaan kuntokeskuksen ryhmäliikuntaa, ei välttämättä joogastudioita.

Maiken painottaa, että ryhmäliikunnassa on tärkeää, että jokainen pystyy tekemään liikkeitä. Ohjaajat antavat tarvittaessa joko helpomman tai haastavamman vaihtoehdon niille, joille perustaso on joko liian helppo tai haastava.

Joogakonseptin lanseeraamisesta uutisoidaan erikseen.

OHJAAJA LUO TUNNIN

Maiken Sarv kertoo, että tuntikonseptia luotaessa otetaan kaikki tekninen ja ohjauksellinen puoli huomioon. Kuitenkin loppujen lopuksi tuntia ohjaava henkilö on se, joka varmistaa tunnin onnistumisen.

-Hyvällä ja asiantuntevalla tekemisellä saavutetaan asiakkaiden luottamus.

Maiken Sarv kehottaa jooga tai pilatestuntien ohjaamisesta kiinnostuneiden henkilöiden osallistuvan joogan tai pilateksen koulutuksiin. Omakohtaisella tekemisellä jokainen luo varmuutta omaan tekemiseen ja siten luo onnistumisia omille asiakkaille.

Uusiin tehtäviin Les Millsillä

Kaksi monelle tuttua Les Millsin yhteydestä tuttua on nimitetty uusiin tehtäviin.

Eerika Bui on aloittanut Les Mills Nordicilla arviointikoordinaattorina (Assessment Coordinator) 1.2.2022. Tätä ennen hän on työskennellyt Les Millsin kouluttajana, presenterinä ja arvioijana. Eerika on tehnyt töitä Les Mills Nordicille jo kohta 20 vuotta.

-Olen aina ollut kiinnostunut arviointi puolesta, eli laadunvalvonnasta ja on ollut hienoa nähdä tämän sektorin kehitys vuosien varrella. Olen ollut mukana kouluttamassa kouluttajia ja arvioijia uuteen arviointijärjestelmään nimeltä 'Les Mills Qualifications'. Lanseeraamme tämän uuden tuotteen tänä keväänä ja tällä hetkellä koko Kouluttaja-Arvioija tiimi valmistautuu lanseeraukseen. On ollut erittäin upeaa hypätä remmiin juuri nyt, kun järjestelmä vaihtuu.

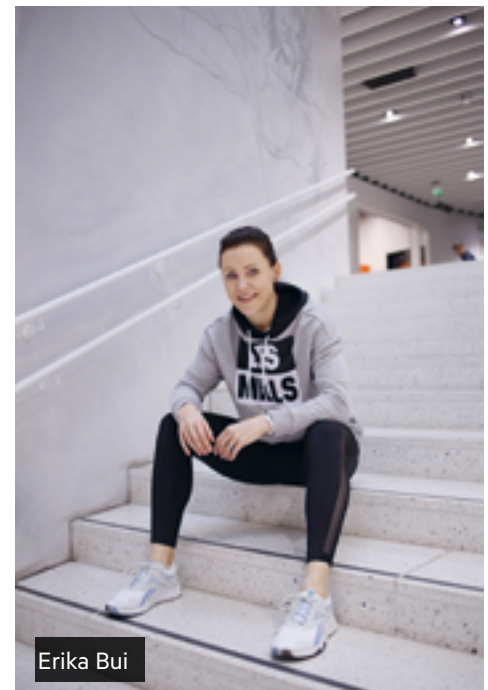
Mediha Siitari on aloittanut Les Mills Nordicilla markkinointikoordinaattorin tehtävässä 1.2.2022. Mediha on toiminut aikaisemmin Les Mills Suomen Asiakkuusvastaavana ja viestinnän parissa. Uudessa tehtävässään hän toimii koko Nordicin alueella.

-Mahtavaa, että liikunta-ala on niin monipuolinen ja aina kehittyvä, jossa saa itsekin



Mediha Siitari

uudistua mukana. Varmuutta omaan tekemiseen saan kokemuksesta ja upeasta Les Mills Nordic -tiimistä. Yksi projekteista, joissa olen mukana, on uuden Marketing Studion kehittäminen selkeäksi ja toimivaksi alustaksi, josta kumppanisalien on helppo hakea aina ajan-kohtaiset markkinointimateriaalit.



Eerika Bui

täminen selkeäksi ja toimivaksi alustaksi, josta kumppanisalien on helppo hakea aina ajan-kohtaiset markkinointimateriaalit.

Kokonaisvaltainen HYROX

TEKSTI JA KUVA: ARI KATAJISTO

Esterataharjoitteluun erikoistunut OCR Factory toimii Espoon Suome-nojalla. Laaja treenialue ja 120 metrin juoksurata antavat mahdollisuudet monipuoliseen palvelutarjontaan. Yksi konsepteista on saksalaistaustainen HYROX.

OCR Factoryn Miia Klärlich kertoo HYROX:in nousseen heidän suosituimmaksi tunniksensa. Miia painottaa HYROX-harjoittelun kokonaisvaltaisuutta ja sen soveltuvuutta kaiken kuntoisille ja ikäisille.

MIELENKIINTOINEN KOKONAISUUS

Miia Klärlich kertoo, että perustaltaan HYROX:in konsepti on yksinkertainen: joka toinen treenipiste on kilometrin juoksu ja joka toinen toiminnallisella alueella tehtävä liike. Kahdeksan juoksua ja kahdeksan toiminnallista liikettä on hauska ja haastava treeni.

-Toiminnallisessa treenissä käytämme yksinkertaisia liikkeitä: SkiErg, kelkan veto ja kelkan työntö, burpee, soutu, farmarikävely kahvakuulilla, askelkyyky hiekkasäkin kera

ja wallball.

-Tunneilla saatamme tehdä myös näiden liikkeiden suorittamista tukevia liikkeitä.

Miia lisää, että HYROX-tunneilla käytettävät painot ja toistomäärät määräytyvät sukupuolen ja tavoitetason mukaan. Sekä naisille että miehille on yleinen sarja sekä PRO-sarja. Miehillä on suuremmat painot kuin naisilla, ja yleisten sarjojen painot on kevyemmät kuin PRO-sarjojen.

KANSAINVÄLISTÄ KISAA

HYROX on myös tapahtumatuote, jonka ympärille on lanseerattu kilpailut.

-Meillä OCR Factorylla on tapahtumaan osallistuminen nähty merkittävänä motivaation lisäjänä. Viime vuoden marraskuussa meiltä osallistui viisi henkilöä Berliinissä pidettyyn tapahtumaan ja huhtikuun 23. Frankfurtissa pidettävään tapahtumaan on ilmoittautunut parikymmentä jäsentämme.

Miia näkee kilpailumahdollisuuden nostavan kiinnostuneiden määrää ja sitouttavan



Hyrox sopii kaikille ja samalla haastaa kuntoilijan tasosta riippumatta.

hyvin aktiiviseen treenaamiseen.

-HYROX-lisenssistä ja muusta tuotteeseen kuuluvaa voit kysellä OCR Factoryltä.

RYHMÄLIIKUNNAN ULKOISTAMINEN KANNATTAA!

- Haluamme tuottaa asiakkaillemme ja heidän asiakkailleen unohtumattomia elämyksiä liikunnan parissa.
- Kaikki tiimistämme on Erimoverin konseptikoulutettuja, ja suurimmalla osalla on taustallaan esimerkiksi liikunnanohjaajan, personal trainerin, fysioterapeutin, ravintoneuvojan, uintiopettajan tai SUP-ohjaajan koulutus.
- Toteutamme tunnit ammattitaidolla ja intohimolla suunniteltujen ryhmäliikuntakonseptiemme avulla.
- Saat ryhmäliikuntatunnit, aikataulujen suunnittelun, virtuaaliset etätunnit ja hyvinvointiluennot helposti ja luotettavasti.
- Energiset ja innostavat ohjaajat!



KIINNOSTUITKO?

Pyydä ilmainen konsultaatio
myynti@erimover.com

Erimover[™]

erimover.com

f Erimover
@erimover

LOADED Experience kuntokeskuksiin

Vuoden 2021 kesällä Tampereella avattiin LOADED Real Gym, jonka taustalla toimivat Jari "Bull" Mentula, Matias Koistinen ja Olli Suominen. Näyttävän ja ilmeisen menestyksekkään kuntosalin uusia versioita tarjotaan niille, jotka haluavat palvella tavoitteellisesti treenaavia.

TEKSTI JA KUVA: ARI KATAJISTO

Jari Mentula kertoo kiinnostusta olevan ja he ovatkin rakentaneet kaksi uutta salikonseptia.

-Shop-in-shop-tyylisesti eli tässä tapauksessa Gym-in-Gym tarjoamme LOADED Experience -konseptia niille, joilla on tilaa noin 500 m². Kesäkuussa Pirkanmaalle avattava LOADED Studio -konsepti on sen sijaan pienempi, alle 500 neliön kuntosali.

Mentula näkee, että LOADED Experience tuo isäntäsälille lisäarvoa nostamalla kuntosalin brändin uudelle tasolle.

-LOADED tulee aina erottumaan tasokkaana kuntosalina, jonka asiakkuudesta kannattaa maksaa budjettisalia enemmän.

AVAIMET KÄTEEN

Jari Mentula kertoo, että LOADED-konsepteissa tilasuunnittelun, laitekannan ja ulkoasun määrittelyn tekee LOADED.

-Laitekannassa tilaratkaisun mukaan valitaan Arsenalin, Watsonin tai Gymlecon valikoimasta parhaiten toimiva kokonaisuus. Tangot, painot ja muut lisävarusteet toimittaa ATX. Cardiolaitteita ei sijoiteta LOADED Experienceelle vaan ne sijaitsevat "isäntäsälillä".

Mentula lisää, että heidän konseptissaan tärkeälle lounge-alueelle on puolestaan löydettävä sopiva tila.

-Yhteisöllisyys on olennainen osa LOADED:ia ja yksi sen muodostajista on lounge.

Markkinointiin LOADED tuo lisäarvoa Jari Mentulan ja Matias Koistisen kautta. He vierailevat kuntosalilla noin kahdesti kuukaudessa, mikä antaa hyviä mahdollisuuksia mm. avointen ovien tapahtumille tai yhteistreenille.

Jari Mentula kertoo, että LOADED Experience -konseptin hinnoittelu on tehty yrittäjystävälliseksi.

ENSIMMÄINEN LOADED EXPERIENCE VANTAALLE

Maaliskuun 1. päivä avattiin Vantaan Kivistösä toimivan Fitnessgymin yhteyteen Suomen ensimmäinen LOADED Experience.

-LOADED on yksi palveluistamme ja se

vahvistaa paikallista toimintaamme nopeasti laajentuvalle alueelle ja luo tilanteen, jossa mahdollisilta kilpailijoilta vaaditaan heiltäkin erinomaisuutta, muotoilee Fitnessgymin Ilkka Mitrunen.

Fitnessgymin LOADED on kooltaan noin 500 m². Tilaan on saatu 56 suorituspistettä.

Jari Mentula kertoo FitnessGym LOADED:illa laitteiston olevan tällä hetkellä Watsonilta ja muut välineet ATX:ltä. Kevään ja tämän vuoden aikana laitteisto tulee täydentymään Arsenalin laitteilla.

-LOADED Experience -konseptin 56 harjoittelupaikkaa, laadukkaat laitteet ja erilaiset välineet mahdollistavat todella monipuolisen harjoittelun.

LOADED STUDIO KESÄKUUSSA

Koska LOADED on melko nuori konsepti, niin Mentula kertoo heidän etenevän rauhallisesti ja punniten tarkasti, mihin projekteihin he lähtevät mukaan.

-Varmaa on, että LOADED Studio tulee avautumaan kesäkuussa Tampereella.



Jari Bull Mentula ja Ilkka Mitrunen LOADED Experienceillä.

-Kyselyjä LOADED-konseptista on tullut mukavasti. Katsotaan, missä avataan sitten seuraavat toimipisteet.

UUSI VAI HUOLLETTU KÄYTETTY ?

Kun päivität salia - kysy aina ensin NKK:lta
Lataa laitelista nettisivuiltamme

www.nkk.fi



KÄYTETTYJEN KUNTOSALILAITTEIDEN ASiantuntija

NAKKILAN KUNTOKESKUS | MIKAELINTIE 14, 29250 NAKKILA | 0400 724 683 PETRI SALOVAARA



Concept2 Blackbox – tehokas cardioyksikkö salille!

TEKSTI: JARI LUONELA

Concept2 RowErg on jo kymmeniä vuosia ollut maailman johtava soutulaite. SkiErg tuli markkinoille vuonna 2009 ja BikeErg viitisen vuotta sitten. Tuoteperhe on standardi CF Boxeilla, mutta kysyntää on paljon myös perinteisemmille kuntosaluille!

KESTÄVYYTTÄ MONIPUOLISESTI, RYHMISSÄ TAI ITSENÄISESTI

Blackbox on parhaimmillaan tilassa, johon mahtuu hyvin 12–18 laitetta (sama määrä kaikkia laitteita) ja saman verran treenaajia kerralla. Ohjattu pienryhmäharjoittelu on laitteilla helppo rakentaa kuormittamaan kaikkia lihasryhmiä, sekä lyhyitä että pidempiä intervaleja hyödyntäen. Laitteet ovat samoja, joita eri lajien huiput käyttävät harjoittelussaan, kestäviä, toimivia ja suoritusta mittaavia. Laitteilla järjestetään myös kilpailuja, etenkin sisäsoudussa, mutta myös hiihdossa ja pyöräilyssä. Voit myös järjestää salillasi, vaikka triathlonin! Laitteille on olemassa kilpailutoimintaa tukevaa softaa.

TILA

Tila on helppo rakentaa salin osaksi. Laitteet ovat liikuteltavia kaikissa on pyörät alla, ja painoa niillä on niin vähän, että siirtely on kohtuullisen helppoa. Laitemäärä säätyy helposti tilaan sopivaksi, ja kohtuullisen pienenkin tilaan on mahdollista saada luotua

tehokas ja laadukas Blackbox. Tila ei ole koskaan ”tyhjänä”, silloin kun tilassa ei ole ohjattua tuntia, toimii tila mainiosti itsenäisen harjoittelun tilana.

ASIAKKAAT

Laitteet toimivat ilmanvastuksella ja niillä harjoitellessa on vaikea loukata itseään, dynaaminen ja pehmeä vastus määräytyy käyttäjän käyttämän voiman mukaan. Vauhtipyörän hidastuvuuteen ja sitä kautta ”raskauteen” voi vaikuttaa säätämällä vivusta vauhtipyörälle pääsevän ilman määrää. Kestävyysurheilijat tuntevat Concept2 laitteet ja tarjoamalla Blackbox laitekokonaisuuden, voit saada salille uuden asiakasryhmän. Uskomme että salin vanhat käyttäjät innostuvat myös siitä, että saliin tuodaan monipuolista kestävyyskulmaa. Blackbox on myös erinomainen lisä salin markkinointiin antamaan kuvaa monipuolisuudesta ja cardio-mahdollisuuksista.

HANKINTA

Laittekokonaisuus on mahdollista ostaa, vuokrata tai liisata. 1 kpl jokaista laitetta maksaa verottomana pyöreästi 3 000 €, eli vaikka 18 laitteen kokonaisuuden saat noin 18 000 €:lla. Hinnat elävät kuten maailmassa on tapana, joten pyydä tarjous niin saat tarkan hinnan. Normaalisti meillä on tavaraa varastossa, eli saatavuus on hyvä ja nopea. Asennuksessa

menee aikaa 10-30 min/laite vähän kokemuksesta riippuen, mutta jos osaat paikata polkupyörän sisäkumin, osaat varmasti myös koota Concept2 laitteen!

TILAN SUUNNITTELU

Tarvittaessa autamme tilan suunnittelussa kuvin ja ideoin tekemällä tilasta valmiita kuvia, josta näet, miten laitekokonaisuus sopii haluamaasi tilaan, sopii väreihin jne.



Fustra, konseptoitu harjoitusmenetelmä

Kaksitoista vuotta sitten Suomen kuntomarkkinoille esiteltiin Fustra-niminen harjoitusmenetelmä. Siitä kasvoi kenties Suomen myydyin konseptoitu yksilövalmennuksen tuote.

TEKSTI: ARI KATAJISTO KUVA: FUSTRA

Vuosien 2018–19 aikana Fustra uusiutui ja rakentui nykyisen toimintamallin, franchising-ketjun mukaiseksi. Nyt pandemian jälkeen Fustra pyrkii vahvistamaan asemiaan valmennusmarkkinoilla.

Fustra International Oy:n asiakkuusvastaava Juho Lahti näkee, että nykyinen terveyspainotteinen lähestymistapa omaan itseensä tukee Fustra-tuotteiden markkinaa.

–Meidän asiakassegmenttimme on pääosin juuri terveystiikunnan puolella. Asiakkaat ovat koko ajan enemmän halukkaita satsaamaan terveyden edistämiseen ja toimintakyvyn säilyttämiseen myöhemmässäkin elämässä, pelkän ulkoisen habituksen tai penkkipunnerrustuloksen sijaan, Juho arvioi reilun kymmenen Fustra-vuoden kokemuksella.

VAHVAN PERUSTUKSEN PÄÄLLE ON HELPPO RAKENTAA

Juho Lahti kertoo, että heti Fustran alusta alkaen ovat kolme alkuperäistä perusohjelmaa olleet selkeästi suosituimmat ja luoneet pohjan koko Fustra-konseptille. Konseptin isä on Jarkko Kortelainen, joka parhaillaan kehittää voimakkaasti TE3 älykepin toimintaa. Jarkolla oli visio valmennustuotteesta, jolla on selkeä tavoite sekä alku ja loppu. Tätä visiota toteutetaan edelleen jokaisessa ohjelmassa.

Niska/Hartia, Kehonhallinta ja Rasvanpoltto ovat olleet kolme eniten käytettyä ohjelmaa vuosien varrella. On hieno huomata, että juuri näillä Fustra aikoinaan lähti käyntiin. Näiden tueksi on kehitetty uusia tasoja sekä ohjelmia.

Moderni Fustra-tarjonta rakentuu kahden liikuntaa eri lailla lähestyvään linjaan, Terveys&Toimintakyky ja Treeni. Terveys&Toimintakyky -linjan perustana on Niska/Hartia-, Selkä- ja Mamma-ohjelmat, joiden nimet varmasti kertovat niiden kohdeyhmän. Treeni-linjaan kuuluu Kehonhallinta ja Rasvanpoltto-ohjelmien lisäksi Voima-ohjelma. Kaikista ohjelmista löytyy myös useampi eri taso, helposta haastavampaan.

Fustra tunnetaan vahvasta sitoutumisesta toimintakykyyn ja liikuntaan tarkan ja aktiivisen ohjaustyön kautta. Konseptissa painotetaan korostetusti ryhtiä, lihastasapainoa ja suoritustekniikkaa.

Fustra on valmennuksellisen tekemisen

suhteen tiukka konsepti, jossa on tarkkaan mietitty ja rakennettu liikepankki sekä ohjeet niiden noudattamiseen.

–Konseptihan tarkoittaa sitä, että tuote on sama paikasta ja ohjaajasta riippumatta eikä sitä kauheasti sovelleta. Kyllähän makkäreisäkin hampurilaiset noudattavat samaa reseptiä, koska se on tutkittu ja hyväksi havaittu, Juho vertaa.

TOIMIVA LIIKETOIMINTAMALLI

Fustra-ohjaajat toimivat franchisinglisenssin alla, jonka lisäksi ohjaajalisenssin saamisen edellytys on käydä peruskoulutus.

Peruskoulutus on 80 tunnin pituinen eli kaksi kokonaista viikkoa. Sen aikana pääajatus on sisäistää Fustran ideologia sekä aiemmin mainitut kolme alkuperäistä harjoitusohjelmaa. Lisäksi koulutuksessa keskitytään mm. myyntiin, anatomiaan ja fysiologiaan sekä erityisesti käytännön ohjaustyön harjoitteluun.

Osallistumisen edellytyksiä ovat liikunnallinen pohjakoulutus tai muutamissa poikkeustilanteissa pitkä urheilutausta. Lisäksi jokainen koulutukseen hakeva haastatellaan ja arvioidaan erikseen.

Peruskoulutuksen jälkeen Fustra-ohjaaja keskittyy aluksi kolmen perusohjelman markkinointiin ja valmentamiseen. Jatkokoulutuksia varten ohjaaja voi valita Terveys&Toimintakyky tai Treeni -linjojen ohjelmista, mitä ohjelmia hän haluaa käyttöönsä oman kiinnostuksen, osaamisen ja potentiaalisen asiakaskunnan perusteella. Nämä jatkokoulutukset ovat kestoltaan 1–2 päivää.

Fustra-ohjaajana toimimiseen on kaksi vaihtoehtoa. Voit hankkia Fustra-lisenssin omalle yrityksellesi (TMI/OY) tai työllistyä lisenssin omistavan yrityksen palvelukseen. Jokainen Fustran lisenssinhaltija saa toimintamanuaalin, jossa seikkaperäisesti kerrotaan oman liiketoiminnan käynnistämisestä sekä jokapäiväisestä tekemisestä kirjanpidosta käytännön valmennuksiin. Juho Lahti sanoo, että he ovat tehneet yritystoiminnan aloittamisen ja itse työnteon mahdollisimman helpoksi.

–Lisenssinhaltija saa meidän kokemuksemme ja tietotaidon käyttöönsä, tutkitusti tehokkaan konseptin sekä valmiit materiaalit ja jatkuvan kehityksen. Lisäksi keskusteluun voi aina olla yhteydessä apua ja tukea varten.



TUTKITTU TUOTE

Niskan ja hartiaseudun sekä alaselän kiputilat ovat yleisimpiä työikäisen väestön vaivoja. UKK-Instituutti tutki Fustra-valmennuksen toimivuutta vuosien 2014–17 välisenä aikana.

Tutkimuksen päätavoitteena oli selvittää Fustra20 Niska&Selkä -liikuntaohjelman vaikuttavuutta toistuvaan niska- ja selkäkipuun, fyysisen kuntoon ja elämänlaatuun toimistotyötä tekeillä naisilla ja miehillä.

Niskahartianseudun kipu ja rasittuneisuus vähenivät kolmen kuukauden jälkeen Fustra-harjoitusryhmällä merkittävästi enemmän kuin vertailuryhmällä. Vaikutukset olivat havaittavissa vielä 12 kuukauden seurantamittauksissa.

Fustran Niska/Hartia-ohjelma on yksi harvoista tutkitusti ja todistetusti toimivista valmennuskonsepteista. Tutkimustulokset antavat hyvän tuen markkinoitaessa Fustraa.

MUKAAN FUSTRAAN?

Juho Lahti kertoo, että hän ja Fustran koulutuspäällikkö Risto Turunen antavat lisätietoja niin yksityisille valmentajille kuin kunto- ja liikuntakeskuksille.

Fustra International Oy on koulutusorganisaatio, mikä Fustra-koulutusten lisäksi vastaa tuotekehityksestä ja markkinoinnista sekä johtaa Fustra-ketjua.

Juho Lahti Asiakkuusvastaava
0407568074 juho.lahti@fustra.fi

Risto Turunen Koulutuspäällikkö
0438266415 risto.turunen@fustra.fi

BORN TO MOVE® – konsepti

TEKSTI JA KUVAT: LES MILLS NORDIC / MEDIHA SIITARI

MIKSI LASTEN JA NUORTEN LIIKUNTA?

Nyky maailmassa lapset ja nuoret liikkuvat huomattavasti vanhempiaan vähemmän ja nyt kasvavan sukupolven on ennustettu ensimmäistä kertaa koskaan elävän vanhempiaan keskimääräisesti lyhyemmän elämän. Sukupolvet Z ja Alpha ovat syntyneet ja kasvaneet internetin valtakaudella. He eivät ajattele älypuhelimia, sovelluksia tai laitteita sellaisina, joiden avulla voi suorittaa jonkin tietyn tehtävän, vaan ne ovat täysin integroituja elämän joka hetkeen. WHO tuottaa suosituksia lasten ja nuorten aktiivisuus tasoon sen mukaan mitä minimissään vaaditaan terveysvaikutusten saavuttamiseen. WHO:n mukaan vain yksi neljästä nuoresta liikkuu näiden suositusten mukaisesti. Sukupolvet Z ja Alpha yhdessä muodostavat pian suurimman kuluttajaluokan maailmassa.

Samaan aikaan liikuntakeskusmaailmassa keskitymme asiakaspysyvyyteen. Innostamme ja motivoimme aikuisia ihmisiä liikunnallisen elämän pariin ja mietimme jatkuvasti keinoja, miten aktivoita asiakkaita ja saada heidät innostumaan liikunnasta ja pysymään liikuntakeskuksen asiakkaana mahdollisimman pitkään. Mitä jos saisimmekin lapset ja nuoret innostumaan liikunnasta hyvissä ajoin? Voisimmeko vaikuttaa tähän trendiin inspiroimalla lapset ja nuoret liikkumaan säännöllisesti ja rakastumaan liikuntaan, muuttaen hiljalleen asenteita ja luoden kestäviä terveysvaikutuksia nuorten aikuistuuksessa? Tuloksena onnellisempia, tasapainoisempia, terveempiä nuoria ja kevyempi taakka terveydenhuollolle.

KONSEPTINA BORN TO MOVE

Les Mills on sitoutunut saamaan ihmiset rakastumaan liikuntaan ja vaikuttamaan positiivisesti tulevien sukupolvien elämänlaatuun. Tämän takia Les Mills on kehittänyt BORN TO MOVE® -konseptin.

Nuoret kokevat liikunnan eri tavoin, kuin aikuiset. Nuoria motivoi liikkumisen ilo ja itseilmaisu, eikä esimerkiksi liikunnan vaikutus ulkonäköön. Nuorille liikunta tuo hyvää oloa ja antaa eväät ilmaisemaan itseään vapaammin. BORN TO MOVE on tulos viiden vuoden suunnittelua, testausta ja tutkimuksia. Eri ikätasojille suunnitelluissa ohjelmissa on otettu huomioon juuri nuorten erityistarpeet, kuten hauskanpito, yhteisöllisyys, ikätaso, saavutuksen tunne ja turvallisuus. BORN TO MOVE tarjoaa erilaisia ohjelmia 2-16 vuotiaalle nuorille.



MIKÄ TEKEE BORN TO MOVE -OHJELMASTA USKOTTAVAN?

Paitsi vuosien kehitystyö ja ohjelmien testaaminen, konseptiin kuuluu myös ohjaajien ammattimainen kouluttaminen. Jokainen ohjelma on huolellisesti suunniteltu turvalliseksi ja vastaamaan juuri sen ikätason nuoren kehitystarpeita, nojaten viimeisimpiin tutkimustietoihin ja testauksiin. Ohjelmat uusiutuvat jatkuvasti ja niissä käytetään esimerkiksi tarinoita, aktiivista leikkiä ja mielikuvitusta tehokeinoina nuoremmille ja haastavampia koreografioita, siistejä tanssiliikkeitä ja musiikkia vanhemmille lapsille. BORN TO MOVE yhdistää hauskan pidon ja liikunnan tavalla, jota nuoret rakastavat.

Tavoitteemme on, että BORN TO MOVE todella vaikuttaisi nuorten elämään positiivisesti ympäri maailman. Jotta tämä voi tapahtua, meidän on työskenneltävä sen eteen yhdessä. Kerromme mielellämme lisää BORN TO MOVE® -konseptista liikuntakeskukseesi ja miten voimme yhdessä vaikuttaa lasten ja nuorten hyvinvointiin.

Laitathan meille viestiä tulemaan osoitteeseen nordic@lesmills.com tai scannaa QR-koodi lisätietoihin ja uusimpiin tutkimuksiin lasten ja nuorten liikunnasta.





Uusi sähköllä toimiva e°CABIN tuo huippukylmähoidot täysin uudelle aikakaudelle. Sähkökäyttöinen kabiini on heti-valmis käyttöön, siellä missä on normaali sähköpistoke. Käyttö on turvallista, helppoa ja takaa tasaisen huippukylmähoidon. Kysy lisää CTN.fi



Recovery Studio

Palautumiseen Recovery Studio

TEKSTI: **MATTI SALMIJÄRVI** KUVAT: **CTN GROUP / JOHANNA ULLAKKO**

Kokonaisvaltainen palautumiskeskus jokaiselle salille, urheilukeskukseen tai -halliin. Myös työpaikoille! CTN Group on kehittänyt uuden Recovery Studion, joka laitteineen mahdollistaa virkistävän palautumisen osana työ- tai treenipäivää. Paikallinen huippukylmähoito X°CRYO:lla, rentoutuminen matalataajuusdivaanilla ja muut apuvälineet auttavat rentoutumaan lyhyenkin tauon aikana. Nyt on yksi erityisen hyvä syy palata työpaikalle tai salille, koska Recovery Studio tuo palautumiskokonaisuuden, jota kaikki ylistävät!

Recovery Studiosta saa lisää virtaa! Voit helpottaa työkuormaa, palautua stressiä ja saada apua liikunnasta aiheutuneisiin lihasjumeihin. Studiota laitteineen voi vapaasti käyt-

tää työpaikalla tai kuntosalin aukioloaikoina. Laitteiston ja apuvälineiden käyttöä helpottavat selkeät ohjeistukset.

ESITTELYTAPAHTUMIA ON SUUNNITTEILLA

Studion laitteistosta vastaava Timo Sydänmaanlakka lupaa tarjota asiantuntemustaan niin laitteiston kuin paikalliskylmähoidon osalta.

- Huippukylmähoito tarjoaa helposti lisäenergiaa kiireiseen arkeen. Tapahtumissa kerromme lisää huippukylmähoidosta ja opastamme laitteiston sekä apuvälineiden käyttöön, kertoo myynnistä vastaava Timo Sydänmaanlakka, CTN Group.

- Uskon, että jokaiselta löytyy muutama minuutti aikaa uudenlaiseen itsehoitoon, joka rentouttaa lihaksia ja poistaa jumeja. Tai ehkä rohkaistut ottamaan studiossa tehokkaat nokkauset osana palautumista, Sydänmaanlakka suosittelee.

Studiioon voit tutustua Helsingin Kampissa tai Martintalossa sijaitsevassa showroomissa.

Kysy lisää Recovery Studiosta
timo@ctn.fi

X°TONE MULLISTI KEHONMUOKKAUKSEN

CTN Groupin kehittämä elektromagneettinen lihaskudostimulaattori auttaa mm. murtuman tai leikkauksen jälkeiseen lihasten sur-

kastumiseen ja voimattomuuteen. Laitteen avulla on mahdollista supistaa kohdelihasta voimakkaasti ja tiheästi jopa tuhansia kertoja 30 minuutin aikana. Hoito vaikuttaa suorituskykyyn ja palautumiseen.

- Nopeuttaa lihasten palautumista
- Parantaa lihasten hermotusta
- Parantaa lihasten jäntevyyttä ja voimantuottoa
- Vähentää ei-toivottua rasvakertymää hoidettavalta alueelta

CTN Group toimii Vantaalla. Meidän missiomme on huolehtia ihmisten palautumisesta, kun elämä kuluttaa. Kehitämme ja valmistamme laitteita, joilla saadaan helpokäyttöistä apua sairauksien jälkihoitoon, kiputilojen ehkäisyyn, mielen virkistymiseen, ihon vanhenevista vastaan, stressin helpottamiseen = elämästä palautumiseen.

Haluamme helpottaa ammattilaisten työtä (fyssarit/urheiluhierojat) tarjoamalla sellaista teknologiaa, jolla voidaan helpottaa työtaakkaa, lisätä asiakastytyväisyyttä ja parantaa liiketoimintaa!

Tule tutustumaan CTN:ään ja laitteisiin showroomilla Martintalossa.

Varaa aika esittelyyn
ctn.fi/ota-yhteytta

HUIPPUKYLMÄHOITOJEN HYÖDYT LYHYESTI:

Huippukylmähoidon teho perustuu ihokudoksen nopeaan ja hallittuun jäädytykseen ja sillä on monenlaisia hyötyjä:

- nopeuttaa toipumista vammoista ja leikkauksista
- helpottaa kroonista kipua ja niveltulehduksia
- vähentää turvotusta ja nestekertymiä
- nopeuttaa lihasten palautumista
- vähentää maitohappoja
- lisää liikkuvuutta
- nopeuttaa aineenvaihduntaa
- auttaa työstä tai liikunnasta syntyneisiin jumeihin

Kahden vuoden jälkeen FIBO 2022 Kölnissä!

Pandemian aiheuttaman kahden vuoden tauon jälkeen FIBO 2022 tuo esiin tulevaisuuden trendejä. Topikeista terveydenhuollon muutoksen lisäksi digitalisaatio kerää alan huomion. FIBO esittelee digitaalisen kuntoilumaailman.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO** KUVA: **FIBO**

Kölnin messuhallit kuhisevat 7.–10. huhtikuuta trendeistä ja inspiraatioista kuntoon ja terveyteen keskittyvään liiketoimintaan hakevia alan toimijoita sekä tiheä aitoa uudelleentapaaamisen iloa. Näytteilleasettajat esittelevät uusia tuotteita kuudessa hallissa, joita täydentävät lukuisat erikoisalueet ja uusi FIBO Congress.

TERVEYS EDELLÄ

Fyysisen aktiivisuuden on määrä nousta lääkäreiden, politiikan ja koko yhteiskunnan painopistealueeksi, nyt enemmän kuin koskaan ennen. Liikunnalla on vielä liian pieni rooli lääkärin vastaanotoilla. FIBO on ollut nyt noin vuoden ajan "Liikunta on lääketä"-hankkeen kumppani. Keskeisenä rajapintana kuntoilun ja terveyden välillä maailman johtava liikunta-alan messutapahtuma FIBO edistää urheilun ja kuntoilun käyttöä olennaisina välineinä terveyden edistämässä, sairauksien ehkäisyssä ja paranemisprosessin tukemisessa.

Terveys ei ole vain erittäin korkealla FIBO:n nimikkeistössä. Sillä on myös korkea prioriteetti aina fyysistä tapahtumaa järjestettäessä.

– Olemme tehneet kovasti töitä jo kuukausia järjestääksemme ensimmäisen live-FIBO:n vuoden 2019 jälkeen, jossa taataan paras mahdollinen terveyden suojelu kaikille osapuolille, tapahtumajohtaja Silke Frank kommentoi.

UUDET SALIT, UUDET TEEMAT

Kriisin koettelema ala tarvitsee kipeästi impulsseja jatkoa ajatellen.

– Olemme suunnitellut FIBO 2022:n siten, että se edistää aktiivisesti tämänhetkistä markkinakehitystä ja jättää sopivaa tilaa voimakkaasti kasvaville segmenteille, Frank jatkaa.

Hallissa 8 messuvierailijat löytävät alueet Health, Wellness & Spa sekä Interior. Suunnitteilla on myös erilaisia luentofoorumeita sekä kansainvälisen Exercise is Medicine -aloitteen järjestämä ohjelma.



TEKNOLOGINEN JA RASKAS KUNTOILUMAAILMA

Halleissa 6 ja 7 on laaja valikoima kuntosalilaitetoimittajilta. Hallissa 7 vierailijat pääsevät tutustumaan Future Forumin visionäärisiin digitalisaatioteemoihin.

Halli 9 uudistetaan täysin yhdistämällä toiminnallinen harjoittelu ryhmäliikuntakonsepteihin ajatellen ammattivierata kuten kouluttajat ja ohjaajat, hyvinvointiasiantuntijat ja kuntosalien omistajat.

Halli 10 on jälleen FIBO POWER -tila, jossa tuodaan esiin kehonrakennus-, voima- ja kilpailulajeja

EUROPEAN HEALTH & FITNESS FORUM

Jo yhdeksännen kerran järjestetään FIBO-messuja edeltävänä päivänä seminaaritilaisuus European Health & Fitness Forum. Tänä vuonna tapahtumapäivä on 6. huhtikuuta.

Tänä vuonna aiheena on katse tulevaisuu-

teen: Moving Forward Together. Pohjaa ajattelulle saadaan heti alkuun esiteltävästä The European Fitness & Market Report 2022 -julkaisusta ja katsauksessa The State of the Industry and 2022 Trends.

Illan päättää Rheinterasen Kölnillä pidettävä verkostoitumisillallinen.

DUSSELDORFIIN TAI FRANKFURTIIN

Kölniin ei ole suoria lentoja Suomesta. Iso osa lentää Dusseldorfiiin, josta on noin tunnin junamatka messuille. Toisena vaihtoehtona on Frankfurt, josta on hieman pitempi junamatka.

Kotimainen Finnair lehtää suoria lentoja Dusseldorfiiin ja Frankfurtiin; jokainen valitsee omien intressien muka.

Kölnin majoitusmahdollisuudet ovat moninaiset hintahaitarin ollessa laaja aina alle satasta luksushuoneisiin.

Kaikki mukaan hakemaan näkemystä ja mahdollisesti jotain uutta omalle salille.



1. illan kruunaa
ELASTINEN

VUODEN SUURIN LIIKUNTA-ALAN AMMATTITAPAHTUMA

LIKUNNASTA LIKETOIMINTAA

14.–16. syyskuuta | Silja Symphony | Helsinki – Tukholma

PUHUJINA MM.



**ANNA
PERHO**



**ARMAN
ALIZAD**



**PETRI
MATERO**



**ELINA
GUSTAFSSON**



**NOORA
FAGERSTRÖM**

PÄIVÄ 1

- Sponsoreiden puheenvuorot
- Liiketoiminnan kehittämistä tukevia puheenvuoroja
- Verkostoitumista
- Afterwork - SKY 20v juhlapuhe ja kuohuvaa
- Laitehuutokauppa
- Buffet-illallinen
- Illan artisti: Elastinen

PÄIVÄ 2

- Monipuoliset luennoitsijat
- Vapaata oleskelua Tukholmassa
- Sponsoreiden aktiviteetteja, liikuntakeskusvierailuita
- Tax Free VIP-tilaisuus
- Buffet-illallinen

ILMOITTAUDU

Liput alkaen 220€/hlö

Ilmoittaudu mukaan osoitteessa liikunnastaliiketoimintaa.fi

* Seminaarin hinta sisältää seminaarimaksun, ruokailut ja majoituksen valitussa hyttiluokassa

MENOSSA MUKANA:

**DL SOFTWARE, ELEIKO, FYSIOLINE, TECHNOGYM
CRYOTECH FINLAND, PUNTA, PAYTRAIL, VERIFONE**

CASH-IN, ENKORA, ELECTROWAVES, ERIMOVER, FAST, GANTNER, GRENKE, K&F PRO,
LES MILLS, NOCCO, PODIUM GYM SOLUTIONS, SILJA LINE, SLINGSHOT, STEP 2 FIT, TAMPEREEN MESSUT

* Pidätämme oikeuden muutoksiin seminaarin aikataulussa, ohjelmassa sekä tapahtumapaikassa.

www.liikunnastaliiketoimintaa.fi



Daymond John



Amy & Ben Wright



Liz Bohannon

IHRSA 2022 Miami Beachissä!

Tämän vuoden IHRSA Convention & Trade Show järjestetään Floridassa Miami Beachin messukeskuksessa. Tapahtumapäivät ovat 22.–24. kesäkuuta.

TEKSTI: ARI KATAJISTO

Eurooppalaisille kahden vuoden tauon jälkeen on mahdollista osallistua livenä tapahtumaan. Uusi paikka ja uusiutunut IHRSA:n johto näkyvät osittain tapahtuman järjestelyissä.

Nyt kolmipäiväinen seminaari tapahtuma ja kaksipäiväinen messu järjestetään muutaman vuoden jälkeen itäpuolella USA:ta. Floridan Miami Beach tarjoaa mielenkiintoiset puitteet tapahtumalle.

AJATUKSIA TUOTTAVAT KEYNOTET

Perinteiseen tapaan IHRSA:n seminaarin pääpuhujat tulevat alan ulkopuolelta, mutta heillä on kuitenkin paljon sanottavaa myös kuntoskustoimijoille.

Tämän vuoden puhujia ovat erilaisuuden hyväksyntää esiin tuovan kahvilaketjun omistajat Amy ja Ben Wright, sharkki Daymond John ja sosiaalisesti tietoisien muotibrändin perustaja Liz Bohannon.

Henkisesti- ja kehitysvammaisten työttömyysaste on USA:ssa 80 prosenttia. Luultavasti muuallakin samalla tasolla. Neljän lapsen – joista kahdella nuorimmalla on Downin syndrooma ja vanhimmalla autistismi – ylpeänä vanhempiana Amy ja Ben puolustavat I/DD-potilaiden arvoa, hyväksymistä ja osallistamista. Bitty & Beau's Coffee tukee tätä pyrkimystä ja näyttää muille yrityksille, mitä osallistaminen todella tarkoittaa!

Daymond John on FUBU:n toimitusjohtaja ja perustaja, joka on tunnetusti tunnettu globaali lifestyle-brändi ja muotialan edelläkävijä yli 6 miljardin dollarin tuotemyynnillä. John tunnetaan roolistaan ABC:n yrittäjyysshowssa Shark Tank (Leijonan luola). Hänen markkinointistrategiansa ja kykynsä rakentaa menestyviä brändejä ovat tehneet hänestä erittäin vaikutusvaltaisen konsultin ja motivoivan puhujan.

Liz Bohannon on sosiaalisesti tietoisien muotibrändin Sseko Designs perustaja ja toi-

mitusjohtaja, jonka hän perusti vuonna 2008 tarjotakseen koulutus- ja taloudellisia mahdollisuuksia naisille Itä-Afrikassa. Esityksessään Liz jakaa opit 10 vuoden matkastaan kasvattaen Ssekoa kolmesta naisesta mangopuun alla menestyväksi kansainväliseksi muotibrändiksi.

PALJON KOULUTUKSELLISTA ASIAA

Suuri osa conventionin ohjelmasta on toimialapohjaista eli käsitellään arkipäivän asioita sekä tuodaan esiin onnistumistarinoita.

Oman paikkansa ansaitsevat alan sisällä tunnetut toimijat. Tämän vuoden osalta heistä esiintyvät mm. Luke Carlsson, Alan Leach ja Bryan O'Rourke.

Luke Carlsson käy käsiksi NPS-luvun käyttöön kuntokeskusten toiminnan mittarina. NPS on noussut tärkeäksi mittariksi mitattaessa asiakkaiden näkemyksiä palvelun laadusta. Luultavasti tämän luennon tiedot ovat hyvin adaptoitavissa Suomeen.

Alan Leach on aina puhunut markkinoinnista. Nyt hänen aiheensa on mielenkiintoinen osa markkinointia: miten tuotetaan myyvää tekstiä. Alan on Irlannista ja luultavasti hänen näkemyksensä myös soveltuvat suomalaisen viestintään.

Bryan O'Rourke on kansainvälinen toimija. Hän puhuu useimmiten teknologian mahdollisuuksista. Nyt aiheena on tulevaisuuden teknologia, web 3.0, ja mitä se merkitsee kuntokeskustoiminnalle.

Mielenkiintoinen on myös jo 25. kerran järjestettävä Rick Caron moderoina Financial Panel. On luultavaa, että nyt pandemian jälkeisessä maailmassa on mielenkiitoista kuulla rahoitusalan toimijoiden näkemyksiä lähiajan odotuksista alan kehittämisessä.

VERKOSTOITUMISTA JA MUUTA YHTEISTÄ

Ehdottomasti eniten antava osuus tapahtumaa on muiden kuntosektorilla työskentelevien tapaaminen.

Keskiviikon 22. kesäkuuta illan tapahtuma on IHRSA 2022 Opening Celebration. Kaikille avoimeen tilaisuuteen osallistumalla tapaat alan ihmisiä eri puolilta maailmaa. Tilaisuudessa on myös hyvä tavata muut suomalaiset paikalla olijat.

Torstai-illalla ei-amerikkalaiset kokoontuvat Planet IHRSA: The International Attendee Receptioniin.

MESSUPÄIVÄT

Kahden päivän Trade Show on perinteisesti ollut paikka, jossa esitellään alan uutuudet (ehkä Eurooppaa lukuun ottamatta). Messut eivät vedä vertoja FIBO:lle, mutta niiden ajan-kohtaisuus on FIBO:a vahvempi. Täältä voit löytää tuotteita, jotka vasta parin vuoden kulluttua tulevat Suomeen, jos koskaan.

KOE MIAMI BEACH

Monille Miami Beach tuo mieleen rannat, aurinkon, Miami Vicen, kuubalaiset. Nämä kaikki on osa aluetta. Sää on lämmin sillä lämpötila juhannuksen tienoilla harvoin laskee alle 28 asteen tai nousee puolestaan yli 32. Onneksi on meri, joka hieman viilentää.

Jokainen voinee itse tutustua paikkakunnan tarjontaan oman mielenkiinnon osalla.

Matkustamisen kannalta on hienoa, että Helsingistä lennetään suorat lennot Miamiin. Hotelleja löytynee jokaisen budjetin mukaan.

Lisätietoja ja ilmoittautumisen voit tehdä osoitteessa

<https://hub.ihrsa.org/ihrsa-2022-convention>.

Lähde mukaan lämpimään Floridaan juhannuksen alusviikoksi ja vietä juhannus amerikkalaisittain.



Ryhmäliikunnan Top-10 soittolista

Gymmusicin Set4Play-taustamusiikkipalvelun eniten miksatut kappaleet viimeisimmältä kolmen kuukauden jaksolta. Yhdistetty Suomen ja Ruotsin liikunnanohjaajat.

Lista on koottu maaliskuussa 2022. Uusi ryhmäliikunnan TOP-10 soittolista julkaistaan jokaisessa K&F- ja K&F Pro -lehdessä.



1. **Ed Sheeran - Shivers**

2. **Gabry Ponte, LUMIX & Prezioso - Thunder**

3. **Adele - Easy On Me**

4. **Elton John & Dua Lipa - Cold Heart (PNAU Remix)**

5. **Tiësto & Ava Max - The Motto**

6. **Bess - Ram Pam Pam**

7. **Ed Sheeran - Bad Habits**

8. **Lost Frequencies & Calum Scott - Where Are You Now**

9. **Olli Halonen - Pohjola**

10. **Portion Boys feat. Matti ja Teppo - Vauhti kiihtyy**

WITUTUSVARTTI:

Aina jokin asia painaa mieltä. Tällä palstalla asetamme kysymyksen ja kysymme yhdeltä tai useammalta, miten asia heidän mielestään on.

MAKSAAKO TARJOUKSESI?

Törmäsin vuoden lopulla sosiaalisessa mediassa tarjoukseen, jossa kuntokeskus tarjoaa treenejä viidellä eurolla, tammikuun loppuun asti. Kyllä, siinä on koukku, jossa 1.2. alkaen kuukausi maksaa 29,90 euroa. Koukku tosin katkeaa, kun sopimuksen saa irtisanoa helmikuussa, jolloin sopimus päättyy maaliskuun loppuun. Asiakkaalla on siis mahdollisuus treenata maaliskuun loppuun asti 64,60 eurolla, siis 18,50 eurolla kuukaudessa.

Ei siinä mitään, jos on rahkeet myydä palveluaan tuohon hintaan, mahdollisesti vuoden parhaaseen markkina-aikaan. Sama kuin hotelli myisi huoneitaan halvimmillaan silloin, kun huoneista on kysyntää ja vain niille, jotka eivät ole aiemmin olleet hotellin asiakkaina, vanhojen maksaessa koko ajan normaalia hintaa. Ymmärrätte varmaan, että nykyisten asiakkaiden muroihin pissaaminen ei johda mihinkään hyvään?

Oletetaan, että 50 asiakasta tarttuu tarjoukseen. Kokemukseni ja vuosien saatossa keräämäni datan mukaan tällaisesta tarjouksesta jatkaa n. 10 % vielä huhtikuussa, siis 5 asiakasta. 50 asiakasta harjoittelee runsaan kolme kuukautta tuohon 18,50 euron kuukausihintaan ja 5 niistä maksavat normaalia kuukausihintaa vielä 1.4. eteenpäin.

Kuten aiemmin olen laskenut, yhden kuntosalikäynnin kustannus on helposti 5, jopa

10 euroa. Koska on kyse alkuvuodesta, oletetaan, että tarjousasiakkaat käyvät keskimäärin kahdeksan kertaa kuukaudessa treeniällä, jolloin halvimmillaankin kustannus treenikäynneistä on helposti 40 euroa, eli laskennallista tappiota syntyy 21,50 euroa kuukaudessa per tarjoukseen tarttunut asiakas. Jos ne käyvät neljä kertaa kuukaudessa, siis keskimäärin kerran viikossa, jäädään silti laskennallisesti tappiolle 1,50 euroa. Jos eivät käy edes tuota yhtä kertaa viikossa, mitä luulette, irtisanovatko sopimuksen heti, kun se vain on mahdollista? Toki eivät silloin kulutaan mitään, mutta mitä luulette, onko passiivinen asiakas hyvä asiakas ja tämän tarjouksen tavoite?

Vedetään nyt kuitenkin se keskimääräinen kuukausittainen treenimäärä kuuteen, jolloin yksi tarjoukseen tarttunut asiakas tuo laskennallista tappiota kuntokeskukselle $3,5 \times 11,50 = 40,25$ euroa. 50 asiakasta tuottaa siis $50 \times 40,25 = 2012,50$ euroa laskennallista tappiota, siis yhteensä 67 normaalihintaisen kuukauden verran.

Noiden kaikkien viiden sopimustaan jatkavien asiakkaiden pitää siis maksaa yli 13 kuu-

kauden ajan normaalihintaista asiakkuutta, ennen kuin tuo laskennallinen tappio on kuitattu eikä tässä silloin huomioida edes sitä, että jokainen näiden viiden asiakkaan treenikertakin kustantaa salille vielä sen 5 euroa. Tämän vuoksi ei juurikaan ole järkeä tehdä tällaisia tarjouksia, varsinkaan parhaaseen markkina-aikaan.

Jos keskimääräinen treenimäärä olisi kahdeksan kertaa kuukaudessa, tappiota kertyisi jo 126 kuukausimaksun verran. Niiden jokaisen viiden asiakkaan pitäisi maksaa siis normaalia kuukausimaksua yli kahden vuoden ajan, jotta aloitustarjouksen laskennallinen tappio tulisi kuitattua ja sen jälkeen vasta tämä tarjous alkaisi tuottamaan jotain. Aikamoista.

Tämä on puhdasta tarjousmatematiikkaa, jonka voi joko uskoa tai sitten keksiä sille hitokseen kivoja selityksiä, joilla sen valehtelee itselleen järkeväksi. Kuulen mielelläni niitä selityksiä, joilla tämän maalaan kannattavaksi ja hyväksi ideaksi.

Mielipide: Sami Hurme





VALMIIT RYHMÄLIIKUNTAKONSEPTIT

Luo uusia treeniämyksiä ja kohdenna ryhmäliikuntatunnit eri asiakasryhmille. Tehosta tuntien suunnittelua ja säästä ohjaajien aikaa avaimet käteen -ratkaisuilla.



Ota meihin yhteyttä, niin pääset tutustumaan tuntikonsepteihin tarkemmin!

Lisätiedot: Qicraft Finland | info@qicraft.fi | qicraft.fi

