

# K&F PRO

SUOMEN AKTIIVISEN TERVEYDEN  
AMMATTILAISTEN LEHTI

**MITEN JAKSAT  
OHJAAJANA**

**TEEMA: DESIGN JA  
UUTTA SALEILLE**

**#3/2022**



# MATRIX MX4 JA MX4 ACTIVE KONSEPTIT PIENRYHMÄHARJOITTELUUN

Matrixin uudet innovatiiviset MX4- ja MX4 Active -pienryhmäharjoittelukonseptit perustuvat tehokkaaseen ohjattuun HIIT-harjoitteluun. Konseptit sisältävät MX4-sovellukseen säännöllisesti päivittyvät valmiit harjoitusohjelmat, jotka on rakennettu Matrixin aerobisten ja toiminnallisen harjoittelun laitteiden ja -välineiden ympärille.

- Tehokas tapa tavoittaa uusia ja sitouttaa olemassa olevia asiakkaita
- Valmiit harjoitusohjelmat vapauttaa PT:t tuntien suunnittelutyöstä
- Monipuolinen ja laadukas harjoitteluympäristö kaikille kuntosalikävijöille
- Edullinen vuosilisenssi
- FAF:in kattava koulutus MX4-ohjaajille

MX4-kokonaisuus on suunnattu aktiiviliikkuville ja MX4 Active ikäihmisille sekä vähemmän liikkuville. Kompaktiin tilaan mahtuvat konseptit ovat skaalattavissa 4–12 hlö ryhmille.

**Anssi Rantanen**  
Myyntipäällikkö  
Länsi-Suomi  
anssi.rantanen@fysioline.fi  
044 047 4506

**Heidi Kolkka**  
Myyntipäällikkö  
Etelä-Suomi  
heidi.kolkka@fysioline.fi  
050 471 2994

**Heikki Heinonen**  
Myyntipäällikkö  
Keski-, Itä- ja Pohjois-Suomi  
heikki.heinonen@fysioline.fi  
040 715 5540

Ota yhteyttä!



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

**fysioline**  
live well.

TILAA DEMO!

[sales@dlsoftware.com](mailto: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 rutiineista.

## SYKETTÄ LIIKETOIMINTAASI LISÄÄVÄT MM.



### Verkkokauppa

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



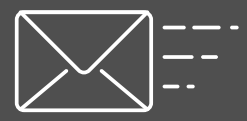
### Räätälöity CRM-polku

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](mailto:sales@dlsoftware.com) | [www.dlsoftware.com](http://www.dlsoftware.com)

# ELÄMÄN VALTTIKORTIT

**V**iime aikoina olen jutellut kahden aktiivisen mielipiteitä tuottavan miehen, Sami Hurmeen ja Jan Vorselemanin, kanssa. Heille kuntokeskustoimijat ovat esittäneet mielenkiintoisia kysymyksiä: onko ryhmäliikunta kuollut, kannattaako minun pitää ryhmäliikuntaa? Onko nykymuotoinen kuntosali kuolemassa?

Näistä on syntynyt keskustelua. Perustaltaan noiden kysymysten esittäjät ovat menettäneet suhteellisuuden tajunsa. En usko (sorry pojat), että ketjujen päälliköt soittelevat heille ja pallottelevat noilla kyssäreillä, jotka vain ketjujen näkökulmasta ovat merkityksellisiä. Pienelle ja osaavalle löytyy oma nichemarkkina kokonaisuusmarkkinasta huolimatta.

Pienen ja keskisuuren toimijan kannalta kyse ei ainakaan muutaman vuoden säteellä ole ilmaston muutoksesta. Muutoksissa vauhti on aina hidas.

Ryhmäliikunta. Tähän törmään usein, koska oman työpisteeni viereisissä pulpeteissa työskentelevät nuoret naiset, jotka pyörittävät ryhmäliikuntaa eri kuntokeskuksissa. Ja totta on, joissakin paikoissa ryhmäliikunta vetää loistavasti ja joissakin paikoissa on haasteita.

Ryhmäliikunnan osalta merkittävä tekijä on, että kuntokeskukset eivät näytä tietävän, ketkä kuntosalilla liikkuvat ja mitä he hakevat sieltä. Tarjotaanko mummujumppaa kolmikymppisille? Erottautuuko kuntokeskus jollain lailla muista alueen toimijoista ryhmäliikunnan tarjonnassa? Ovatko ohjaajat tarpeeksi hyviä ja vetovoimaisia? Onko tuntitarjonta järkevä?

Sanoisin, että ryhmäliikunnan osalta kannattaa käydä kriittinen tarkastelu siitä, miten paljon, milloin ja millaista jumppaa tarjotaan. Jos tarjoaa suomalaisen perinteen mukaan sitä samaa kuin naapuri, niin ongelmia voi olla. Jos tarjoaa tasokasta ja oman keskuksen

asiakasprofiilille tarkoitettua jumppaa, voi olla, että pärjää.

Kuntokeskustoimialan kuolema. Jo tämän vuosisadan alussa yhdessä seminaarissa Philip Mills toi esiin kuntokeskuksen asiakaslähöisen tarjonnan merkityksestä. Muuten kuntokeskustoimiala jäänee tuulahdukseksi maailman historian aikajanalla.

Mahdollisesti ajatelma, että tarjotaan samaa kuin muutkin, on tulossa historiansa kalkkiviivoille. Ihmisten tarve olla kunnossa, näyttää kauniilta tai komeilta sekä jaksaa ajassa ei ole yhtään vähentynyt.

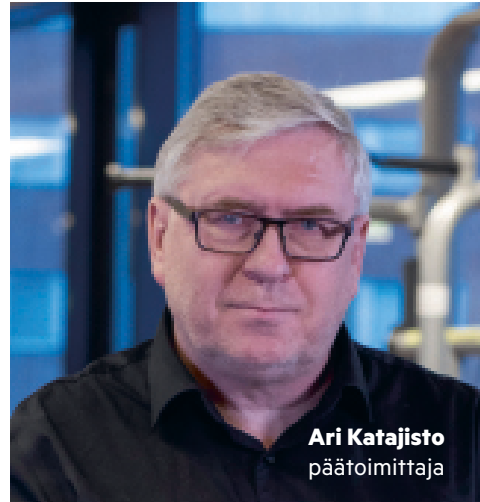
Jos viimeisen parin vuoden aikana kotikuntoilu on oikeasti noussut niin laajassa mittakaavassa kuin annetaan ymmärtää, on lähi-vuosina tulossa kuntokeskustoiminnalle kulta-ajat.

Kun kotijuoksumatolla on tehty 60 tunnin liikuntasuoritus, alkaa se piiputtaa, kun komponenttien käyttötunnit tulevat täyteen. Jos kotikuntoilija ei ole satsannut liikunnalliseen sisältöön, alkaa 10 käyttökerran jälkeen juttu tuntumaan puurtamiselta. Puurtaminen on joillekin ihmisille ok, suurimmalle osalle ei. Missä on liikunnan hauskuus?

Olen jossain sanonut, että on harmi, kun Fitness24Seven on melko totaalaisesti ottanut nuoremman ikäluokan haltuunsa. Kotimaisia toimijoita on enemmän kiinnostaneet ikään-tyvät. Tämä on siis kärjistyä.

Kuntosalin kuolemaan en usko sen ajanjakson aikana, kun itse elän. Tärkeätä olisi uskoa, että asiakasprofiili pitää tuntea. On hyväksyttävä, että nuoremmat, joilla on menetettävää ulkonäkömarkkinoilla, tulevat aina olemaan suurempi asiakasryhmä markkinassa. Heidän osuutensa kaikista kuntoilijoista tulee aina olemaan suurin: onko oman keskuksen palvelut suunnattu heillekin.

Yli 45-vuotiaiden liikuttaminen tulee olemaan monelle kuntokeskukselle heidän leipäpuunsa, mutta yli 45-vuotiaiden määrä kun-



**Ari Katajisto**  
päätoimittaja

tokeskusmarkkinassa ei tule olemaan lähellekään puolta, vaikka ikäpyramidi näyttäisi heittä olevan joka nurkan takana.

Kuolemaa odottaville sanoisin: tarkastelkaa oman keskuksenne asiakaskanta, uusien asiakkaiden profiili, kuntokeskuksen tarjonnan ajantasaisuus. Sieltä löytynee jokaiselle oma nurkkaus.

Jokaisen kannattaa nyt toukokuussa aloittaa mietintä, millä lähdetään syksyyn. Jos ei tule uutta pandemiaa, niin syksystä saattaa tulla kaupallisesti menestys.

Lohjalaisen Ahti Lammen Elämän valttikortit on luultavasti suomalaisen iskelmätaivaan pessimistisin laulu. Siitä tuli aikoinaan todellinen hitti – jollain menee huonommin kuin minulla! Kuunnelkaa biisi muutaman kerran ja palatkaa elävien ja elämänhaluisten pariin!

Hyvää kesän odotusta ja palataan syksyllä!

## K&F PRO

K&F Pro

@kflehdet

[www.kf-lehti.com/pro](http://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](mailto:ari.katajisto@erimover.com)

### TOIMITUS

K&F-lehdet / Erimover Oy Ab  
Heikkiläntie 4  
00210 HELSINKI  
puh 040 502 0727  
[toimitus@kf-lehti.com](mailto:toimitus@kf-lehti.com)

### TAITTO

Tanja Vaakanainen

### KANNEN KUVA

MySpeaker Oy

### ILMOITUSMYynti

Ari Katajisto  
Puh. 040 502 0727  
[toimitus@kf-lehti.com](mailto:toimitus@kf-lehti.com)

### TILAUKSET

[toimitus@kf-lehti.com](mailto:toimitus@kf-lehti.com)  
K&F Pro ilmestyy kuusi kertaa vuodessa.  
Tilaushinta 29 € / kuusi numeroa.

### PAINATUS

Grano Oy Vaasa

### ILMESTYMISAIKATAULU 2022

	ilmestyy	aineisto
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 3/22

- 4** **PÄÄKIRJOITUS:**  
Elämän valttikortit  
Ari Katajisto
- 8** Pistää miettimään
- 10** Mies fitnessin takana
- 14** Miten pidät itsestäsi huolta, kun huolehdit muista?  
Mikko Paunonen
- 20** Markkinointi varmistaa asiakasvirran
- 22** Oikean fiiliksen luoja  
Juha Kulmala
- 24** Teema: Design ja Uudet tuotteet
- 34** FIBO 2022 messut Kölnissä



”

WOW mikä studio!

LUE LISÄÄ S. 26



# SKY

Suomen kunto- ja  
terveysliikuntakeskusten yhdistys

## Tynkkynen Kirkkonummelta

**J**arno ja Tia Tynkkynen ovat olleet kuntokeskusyrittäjiä vuodesta 2006, jolloin he perustivat Kirkkonummelle LadyLine-kuntokeskuksen. Tiian ja Jarnon taustaa oli ja on yhä vahva ryhmäliikunnan osaaminen.

10 vuoden toiminnan jälkeen Tia ja Jarno vaihtoivat brändin Into Wellness -toiminnaksi. Mukaan tuli Ernolan perhe. Kuntokeskusta laajennettiin ja palvelut avattiin myös miehille. Tämän kevään aikana on Ernolat tehneet exitin ja Tynkkysen jatkavat perheyrittäjinä.

### VIIME VUONNA MUKAAN SKY:HYN

Jarno kertoo, että ennen kuin jutteli Elixian Jussi Raitan kanssa, hän ei ollut nähnyt SKY:n toiminnassa riittävästi antia omaan liiketoimintaan. SKY:n jäsenyys ei tuntunut tuottavan lisäarvoa.

-Voin sanoa, että SKY:n markkinointi ja viestintä eivät oikein puhutelleet – käytetään yhdistysjargonia, jota ei tavallinen kuntokeskusyrittäjä ymmärrä.

Jarno kertoo, että juteltuaan Jussi Raitan kanssa, Into Lifestyle Oy liittyi SKY:n jäseneksi.



### USKOTTAVUUTTA PAIKALLISELLE TASOLLE

Jarno Tynkkynen näkee alan kehittymisen kannalta suurimmaksi ongelmaksi uskottavuuden.

-Meidän pitää pystyä tuomaan esiin, että

kunto- ja liikuntakeskustoiminta on vakavasti otettava toimiala, jolla toimii vastuullisia toimijoita. Yksi hyvä toimenpide oli viime vuonna tuotettu KPGM:n selvitys toimialan merkityksestä.

Jarno lisää, että tiedon jalkauttaminen omalle paikkakunnalle lisää merkittävästi paikallisen toimijan uskottavuutta. Hän tuo esiin, että he ovat järkevä toimija.

-Kuulumalla SKY:hyn saan tietoa myös Suomen Yrittäjien kautta. Erittäin suurta apua olen saanut mm. Suomen Yrittäjien tuottamista webinaareista.

### MUKAAN SKY:HYN

Jarno Tynkkynen nousi syksyllä mukaan SKY:n hallitukseen.

-Se sopi omaan kalenteriini ja nykyiseen tilanteeseeni. Kun lähdet mukaan SKY:hyn, halutessasi pääset toimimaan aktiivisesti tai ottaen käyttöön ne osat, kuin itselle ovat järkeviä.

Jarno kehottaa kaikkia tulemaan mukaan, sillä tekemistä on vielä paljon!

## Motivus tekee comebackin



Uusi Motivus-tuotemerkin omistajat trio avaa Motivus-kuntokeskuksen kesäkuussa

**P**erinteikäs ja rakastettu kuntokeskus Motivus oli ensimmäisiä pandemian uhreja. Motivuksen mentyä konkurssiin monet jäivät kaipaamaan Motivuksen hyvää fiilistä.

Motivuksen uusi tuleminen sai alkunsa, kun brändijuristi Antti Innanen hankki konkurssipesältä Motivuksen oikeudet. Nopeasti matkaan liittyivät Tommi Aromäki ja Joni Stenholm. Kolmikolta löytyy vahva osaaminen liikejuridiikan, brändin rakentamisen ja liikunnan saralta. Kaikkia yhdistää rakkaus liikuntaan ja tavoitteelliseen treenaamiseen. Antilla ja Jonilla on musta vyö brasilialaisessa jujutsussa ja Tommi on aktiivinen kilpatason voimanostaja.

Uudistuneen Motivuksen konsepti on yhdistelmä nostalgiaa ja modernia kuntokeskusta. Ensimmäinen toimipiste aukeaa kesäkuussa Vallilan Konepajalle upeaan industrial-henkiseen tilaan. Vallilan toimipisteellä on tarjolla perinteisiä kuntosalipalveluita ja ryhmävalmennusta. Laadukas ryhmävalmennus on uuden Motivuksen konseptin sydän. Ryh-

mätunneilla pidetään hauskaa hyvässä yhteisössä, mutta treeneissä ei laiskotella.

Motivuksen ryhmävalmennuksen taustalla on ammattitaitoisten valmentajien suunnittelema ohjelmointi, jolla varmistetaan asiakkaiden kehittyminen. Asiakkaan näkökulmasta palvelu on simppelempi: Valmentajan ohjaamat treenit 3–4 kertaa viikossa, kannustava yhteisö ja takuuvarma polku kohti tuloksia.

Pidemmillä tähtäimellä Motivuksen tavoitteena on laajentaa toimintaansa ympäri Suomea ja digitaalista toimintaa puolestaan ympäri maailman. Motivus on kehittänyt Aalto-yliopiston kanssa omaa älypuhelinsovellusta ja tulevaisuudessa sen avulla on tarkoitus tarjota kansainvälisesti kilpailukykyisiä digitaalisia liikuntapalveluita.

Omistajat visioivat, että uudistunut Motivus tulee jäämään ihmisten mieleen alan parhaalla asiakaskokemuksella, tyytyväisimmällä henkilöstöllä ja uraauurtavilla digitaalisilla palveluilla.

# 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

# Pistää miettimään

Liikunnasta liiketoimintaa -laivaristeily syyskuun 14.–16. päivinä tarjoaa tänäkin vuonna monipuolisen kattauksen ohjelmaa oman kuntokeskuksen ja oman itsensä kehittämiseen.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO** KUVAT: **MYSPEAKER OY**

**T**oista kertaa puhujalistalle on nousut nimi Arman Alizad. Arman on iranilaissyntyinen suomalainen vaatturi, toimittaja, tuottaja, puhuja ja juontaja. Vuonna 2014 Alizad palkittiin Kultainen Venla -gaalassa parhaana televisioesiintyjänä ja hänen televisiosarjansa Arman ja viimeinen ristiretki parhaana reality-ohjelmaksi.

Arman sai edellisestä risteilyesityksestään hyvää palautetta, joten nyt on aika kuulla Armania uudelleen.

## KAMPPAILUA JA SELVIYTYMISIÄ

Armanin omaa liikuntaa on potkurykkeily. Tätä kautta lähti liikkeelle hänen TV-ohjelmansakin.

-Liikuntaa tulee harrastettua liian vähän tuotannon ollessa käynnissä. Aikataulut ovat tiukat ja paljon istumista autossa.

Arman kertoo, että elämä on työntäyteistä. Kesällä tulee ulos Arman ja viimeinen ristiretki -sarjan neljäs tuotantokausi. Syksyllä sarjan nimi on Arman ja viidenkympin kriisi.

-Monesti minulta kysytään, miten jaksan kaikkien vaikeiden olosuhteiden julkituomisista. On yritettävä ymmärtää, ettei turru.

Toisena puolena Arman nostaa esiin kehityksen. Niin kehittyneissä kuin kehitysmaissa mennään koko ajan parempaan suuntaan. Se antaa uskoa.



## LIIKUNNASTA LIIKETOIMINTAA 2022 SPONSORED BY:





-Tietoisuus vaikuttaa kaikkien toimintaan, ainakin pitkällä tähtäimellä.

Tuotantoyhtiö antaa panoksensa kaikissa ohjelmien osissa mukana olleiden henkilöiden tai yhteisöjen arkeen.

-Joskus on vedetty sähkölinja kylään, jolloin voidaan ottaa käyttöön monia nykyaikaisia välineitä.

### KIITOLLISUUS, YMMÄRRYS JA PERSPEKTIIVI

Arman Alizad sanoo, että jos hän – ja toivotavasti myös seuraajat – on jotain oppinut, niin se on se, että maailma ei ole mustavalkoinen.

Arman kertoo, että hänen omassa ajattelussaan mustavalkoisuus on sekoittunut totta-taalisena harmaan sävyiksi.

-Kaikilla asioilla on monta puolta, joita emme tiedä ennen tutustumista asiaan. Toivon mukaan muutkin voivat ymmärtää ohjelmien tilanteita ja ehkä ymmärryksen lisäksi ohjelmat antaisivat uutta perspektiiviä maailman hahmottamiseen.

Alizad ei kerro ohjelmissa, mitä pitää tehdä, vaan tarkastelee, mihin ohjelman objektit, paikalliset ihmiset, haluavat suunnata omaa toimintaansa.

-Täytyy sanoa, että ohjelmien tekeminen on luonut itselleni useamman kasvun paikan.



### LÄHDE MUKAAN RISTEILYLLE

Kaksi päivää monipuolista asiaa, hyviä kohtaamisia toimialalla työskentelevien kanssa ja hyvää viihdettä, luovat puitteet hyvälle tapahtumalle.

Ota kalenteristasi kolme päivää (kotiutuminen kolmantena päivänä) aikaa ja lähde mukaan!

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

insta / [@liikunnastaliiketoimintaa](https://www.instagram.com/liikunnastaliiketoimintaa)

facebook-ryhmä / [Liikunnasta Liiketoimintaa](https://www.facebook.com/liikunnastaliiketoimintaa)

**CRM**

**WiseGym**  
All In One System.

Hallinto

Työajan-  
seuranta

Kulun-  
valvonta

Markkinointi

Myynti

Taloushallinto

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



# Mies fitnessin takana

Kaikki ovat kuulleet termin fitness. Maailmalla se tarkoittaa salityyppistä liikuntaa niin kunto- kuin kilpatasolla. Suomessa se mielletään kilpaurheilumaiseksi elämäntavaksi.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO** KUVAT: **TOMMI MANKKI JA KP OURAMAN ARKISTO**

**F**itnessin suomalaisen version on meille tuottanut K.P. Ourama yhteistyökumppaneineen. Ilman K.P.:täkin fitness olisi löytänyt tiensä Suomeen, mutta hänen johdolla se on muodostunut vahvaksi osaksi liikuntagenreä.

-Kihun vuoden 2018 tutkimuksen mukaan fitnessurheilua Suomessa harrastaa yli 91000 henkilöä. Se on noin joka kymmenes kuntosaliharrastaja, laittaa K.P. fitnessin kartalle.

## 30-VUOTIAS FITNESS

Kun modernin kuntokeskusliiketoiminnan voidaan Suomessa sanoa olevan 22-vuotias, niin fitnessin virallisesta aloituksesta on kulunut 30 vuotta. Suomen Fitnessurheilu ry:n, silloiselta nimeltään Ms. Fitness Finland, perustaminen ajoittuu vuoteen 1992.

Kilpailurintamalla on tultu 30 vuoden aikana pitkä matka. 1992 lavalle nousi 18 kilpailijaa. Tänä vuonna odotetaan kevään kisoissa kilpailevan yli 400 ja syksyn tapahtumassa yli 600 kilpailijaa.

Nykyisen fitnessin syntyminen on osa viimeisten vuosikymmenien kehon muokkaamisen evoluutiota. Taustalla on kehonrakennuksen kehittyminen suuntaan, jossa lihasten koko pitkälti määritteli menestymisen lajissa. Fitness tuli mukaan etsimään sopusuhteisempaa ja urheilullisempaa vartaloa.

## KEHONRAKENNUKSEN KAUTTA

Juteltaessa kehonrakennuksesta ja fitnessistä, K.P. Ourama sanoo kehonrakennuksen olleen hänen inspiraattori koko oman uransa ajan. Usko kehonrakennukseen ja fitnessiin on tuonut hänet siihen asemaan, missä hän tänä päivänä on.

Monille pitkän linjan kuntosalimiehille 1970–80 -luvun vaihde on ollut merkityksellinen mm. Kike Elomaan nostettua tämän liikuntamuodon ihmisten tietoisuuteen.

-Vuosi 1979 oli minulle merkityksellinen, koska silloin näin televisiosta elokuvan Pumping Iron. Siinä oli paljon sellaista mikä herätti nuoren Koopeen miettimään oman kehon muokkaamista liikunnan avulla. Muistan vielä, että 4. lokakuuta 1980 kävin ensimmäisen kerran Lahdessa Saksalan uimahallin kuntosalilla – pidin siitä.

Kuten usein, harjoittelun päästyä käyntiin, hakeudutaan paremmin omia tavoitteita palvelemaan liikuntapaikkaan ja seuraavana vuonna K.P:n tie vei lahtelaiselle kaupalliselle salille.

Ja vuonna 1983 oli aika testata oma treeni-



Nordic Fitness Expo alkanut, onnellinen mies taustalta.

tulos. K.P. Ourama osallistui nuorten raskaan sarjan kilpailuihin. Mukana oli muuten monien muistama Tony Halme.

Tekeminen on ollut K.P:llä veressä aina, niinpä hän 1984 perusti Anttilanmäelle Lahti Bodyn, josta kasvoi paikallisesti merkittävien kehonrakennussali.

-Lahti Bodyn salin kautta alkoi muodostua verkosto, mikä on vaikuttanut merkittävästi alan kehittymiseen. Treeniporukassa olivat mukana mm. Pasi Lakaniemi, Johnny Kankala ja Harri Halme.

## ALAN AKTIVOIJA

Vuosi 1985 oli K.P. Ouraman uralla merkittävä vuosi. Siihen kulminoitui kilpailu- ja messutoiminnan aloittaminen, kirjoittaminen alan julkaisuun ja kansainvälinen ura.

-No, kansainvälistä oli matka Lontoossa pidettyihin World Games -kilpailuihin. Varsinaisen kansainvälistyminen alkoi 1991, kun Jari Leinin matkalla Night of the Champion -kilpailuun tutustuin Joe Weideriin ja Gold's Gymin omistajaan Ed Connorsiin.

Kehonrakennuksen ja fitnessin harrastajien yhteen kokoamisen pohjaksi järjestettiin

vuonna 1996 ensimmäisen kerran Fitness Expo, mistä vuosien mittaan on muokkautunut tämän päivän Nordic Fitness Expo.

Vuonna 1999 K.P. valittiin Suomen Kehonrakennusliiton puheenjohtajaksi, jossa hän toimi vuoteen 2015 saakka.

Uusin merkittävä toimi yhdistystoiminnassa on K.P. Ouraman valinta vuonna 2018 kansainvälisen fitnessurheilun keskusjärjestö IFBB:n avustavaksi pääsihteeriksi. Sitä ennen K.P. kehitti kilpailulajeja kymmenisen vuotta tittelillä IFBB Research & Development.

## KIRJOITTAJA JA VIESTIJÄ

Vuodesta 1985 lähtien K.P. Ourama kirjoitti aktiivisesti Bodaus-lehteen aina vuoteen 2002 saakka.

-Tuona aikana oli monia mielenkiintoisia start-uppeja. 1995 perustin suomenkielisen Muscle&Fitness -lehden ja pari vuotta myöhemmin olin perustamassa tänä päivänä K&F Aktiivinen terveys -nimellä toimivaa Kuntosali&Fitness -lehteä.

2002 perustettiin ruotsalaisen B&K Sports Magazinen suomalainen sisarlehti Body-lehti, mikä toimi kehonrakennuksen ja fitnessin pää-äänitorvena viitisentoista vuotta. K.P. toimi Body-lehden päätoimittajana.

Pitkän uran ja omien ja alalla toimineiden arkistoja tutkimalla on K.P. julkaisemassa syksyllä Fitnessurheilu Suomessa 30-vuotta -kirjan.

## URHEILUN PARIIN

Yksi K.P. Ouraman ja monen muun fitnesslajija seuraavan toive olisi nähdä oma laji osana kansainvälistä urheiluperhettä eli että IFBB pääsisi jäseneksi IOC:hen. Tässä ensimmäinen askel otettiin 2014, kun Suomen Fitnessurheilu ry. liittyi osaksi Valo ry:tä. Valo ry:n myötä SFU on mukana OKM:n tuen piirissä.

-Hienolta tuntui, kun 2015 Nordic Fitness Expo oli ehdokkaana Urheilugaalassa. Tämä ja muutama muu on hieno huomionosoitus urheiluväeltä meidän tekemän työn arvostuksesta. Nordic Fitness Expo oli ennen koronaa merkittävä tapahtuma, sillä sitä katsoi Yle Arenalla 250.000 katsojaa.

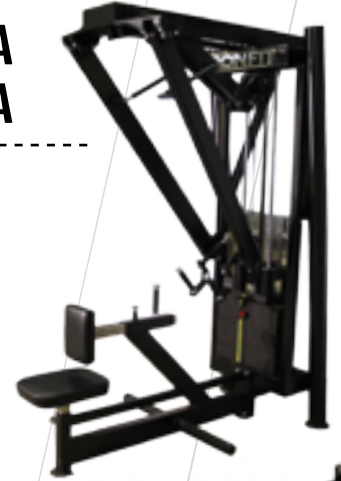
Vuodesta 2016 lähtien on Suomen Fitnessurheilu ry. ollut Suomen Olympiakomitean valtakunnallinen jäsenjärjestö.

Muutaman viime vuoden aikana on fitnessin urheilupuolta rakennettu toimimaan ammattimaisesti. Tämä näkyy mm. siinä, että Suomessa on tänä päivänä useita henkilöitä, jotka ovat kokopäiväisiä fitnessvalmentajia, SFU on luonut hyvän pohjan niin kouluttamalla valmentajia kuin myös luomalla ohjeistukset toiminnalle. Tässä on vahvasti toiminut mm. SFU:n koulutuspäällikkö Ville Isola.

Tulevaisuutta K.P. miettii myös lasten ja nuorten kautta.

-Uskon tulevaisuudessa yhä nuorempien hakeutuvan fitnessin pariin. Sitä tulee tukemaan niin kotikuntoilu kuin myös lapsille ja nuorille suunnatut kuntosalilaitteet ja -välineet, jotka tulevat osaksi kuntokeskustoimintaa.

## SUOMALAISTA LAATUA



## INNOVAATIOITA



## KESTÄVYYTTÄ

## PALVELUA

### IRONFIT™ HEAVY DUTY



### IRONFIT™ COMPACT





KP, Kike Elomaa ja SFU:n liittymisen aikainen Suomen Olympiakomitean puheenjohtaja Risto Niemisen (2014)

## VAIKUTTAVUUTTA

Kuntokeskustoimintaa ajatellen on aikoinaan kehonrakennus ja nykyään fitness luoneet edellytyksiä toiminnalle – ei yksin, mutta mukana vaikuttaen.

-1980-luvulla Kike Elomaan menestyminen Ms Olympia-kilpailuissa toi kuntosaliharjoittelun naisten tietoisuuteen. Silloin yleistyivät naisten kuntosalit ja yleensä naisten kuntosaliharjoittelu.

Viimeisen kymmenen vuoden aikana ovat fitness ja toiminnallinen harjoittelu muuttaneet naisten liikuntatottumuksia merkittävästi. Vapaapainoliikkeet ja mm. perinteiset voimaliikkeet – kyykky ja maastaveto - ovat tämän päivän kuntosaleilla naisten suosiossa. Näissä näkyy mm. naisten halu tavoitella tervettä, urheilullista kroppaa. Samalla toiminnalliset laitteet ovat nousseet merkittäviksi treenialustoiksi.

Suurena alan kiinnostavuuden nostajana K.P. Ourama nostaa esiin iltapäivälehdistön, mikä on alkanut aktiivisesti seuraamaan fitnessurheilijoita ja heidän edesottamuksiansa lavalla ja lavan ulkopuolella.

## (RISTIRIITAINEN JA) ONNELLINEN MIES

K.P. Ouramaa usein luonnehditaan ”vaikeaksi” persoonaksi. Hän itse kommentoi asiaa, että aikaisemmin hän tahtoi olla suorasanainen, kun joku tuli moneen kertaan mietitystä asiasta juttelemaan ”olisi kiva” -tyylisesti.

K.P. Ourama kertoo hänen olevan onnekas – hän on pystynyt luomaan omasta intohi-

mostaan itselleen työn.

-Alan fanittaminen vei minua pitkälle. Fanittamisesta on päästävä yli, jotta on mahdollisuus todella kehittyä. Tänä päivänä voin sanoa, että en enää fanita vaan teen ammattimaisesti työtä fitnessurheilun eteen.

Valmentaminen ja muu kilpailuun valmistautuminen ei ole K.P.:n fokuksessa. Hänen ominta aluettaan on toimia taustajoukoissa, kylläkin olla määrittämässä toiminnan linjat.

K.P. lisää, että aina ei ole ollut helppoa. Viimeisten parin vuoden aikana on pystytty päätapahtuma Nordic Fitness Expo järjestä-

mään.

-Koronan varjossa kilpailut on saatu järjestettyä, mutta messujen osalta tapahtumat ovat olleet pienet. Myös viime vuoden keväällä järjestetty kilpailu ensiksi siirrettiin ja sen jälkeen järjestettiin ilman yleisöä streaming-palvelun kautta.

-Tämän vuoden lokakuun alussa pidettävää tapahtumaa odotan suurella mielenkiinnolla. Ainakin näyttää, että olisimme palauttamassa tilanteeseen, jossa messutapahtuma houkuttelee liikuntaihmiset Lahteen.

# UUSI VAI HUOLLETTU KÄYTETTY ?

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

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



KÄYTETTYJEN KUNTOSALILAITTEIDEN ASIAANTUNTIJA

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

# ELEIKO

## ELEIKO-UUTUUKSIA KOTIIN, YRITYKSIIN, TALOYHTIÖIHIN JA KUNTOSALEILLE.

Tutustu uudistuneessa verkkokaupassamme innovatiivisiin tuoteuutuuksiin ja laadukkaisiin kesto suosikkeihin. Tarjoamme myös ratkaisut tehokkaaseen kotitreeniin.

**Yli 65 vuoden kokemuksella  
laatua ja turvallisuutta  
maailman huipulta.**



**MARKO RANTAMÄKI**  
myynti  
0400 444 176



**JYRKI LAAKSO**  
asiakaspalvelu  
0400 179 205

**ELEIKON VERKKOKAUPPA [WWW.ELEIKO.COM](http://WWW.ELEIKO.COM)**



[www.eleiko.com](http://www.eleiko.com) | Instagram & Facebook | @eleikosuomi



# Miten pidät huolta itsestäsi, kun huolehdit muista?

Aloitan tämän kahdella skenaariolla, joita hieman nyt karrikoin, tai sitten en. Jos ei osu kohdallesi, hyvä. Jos osuu, on hyvä hetki pysähtyä miettimään.

TEKSTI: MIKKO PAUNONEN

## SKENAARIO 1

*Väsyttää, tuntuu että jokainen lihaksen säie tykyyttää, joka paikkaan koskee ja maitohappo jyskyttää vielä edellisen kahden tunnin tiukasta vedosta reisissä. Sermin takana hetki aikaa vaihtaa biisilistat seuraavaa tuntia varten, joka alkaa viiden minuutin kuluttua. Vielä nopea hörppy juomapullosta, hymy naamalle ja lavalle astuu pirteä ohjaaja, joka ei näytä väsymystään.*

## SKENAARIO 2

*Viides valmennustapaaminen edessä, työpäivää takana jo kahdeksan tuntia ja vielä olisi tunti edessä plus tämän jälkeen ohjelmien puhtaaksikirjoitusta, sähköposteihin vastaamista, sekä omatkin treenit pitäisi ehtiä tekemään ja ainiin, se muu elämä. Noniin, vielä nopea tsekkaus, että käsiin tulee oikea valmennusvihko ja reipas siirtyminen salille, jossa asiakas odottaa innolla koutsiaan, mielessään monia kysymyksiä, joihin toivoo vastausta.*

**V**äitän, että tämä on monelle ryhmäliikuntaohjaajalle ja valmentajalle tuttu skenaario. Jumpan vetoja useita tunteja viikossa, pahimmillaan peräjälkeen, joista valtaosa kovatehoisia harjoituksia, joissa on täysin mahdoton jarrutella. Ohjaajan pitää olla se

tsemppari, joka ammentaa jengille energiaansa ja auttaa jaksamaan yli omien rajojensa.

Kysymys kuuluukin, kuinka pitkään jaksat viikosta toiseen tätä oravanpyörää, jossa lähes jokainen ilta on täynnä tehoharjoittelua, energian ja energisyyden välittämistä muille jumpasta toiseen? Tai ylipitkiä päiviä, missä on tärkeää olla läsnä, kuunnella asiakasta, sekä ottaa huomioon jokainen yksityiskohta, jotta ohjaaminen on yksilöllistä ja tavoitteenmukaista. Vastaus on helppo - et jaksakaan.

## LEPOA ILMAN LEPOA

Keholla on keinonsa ottaa hetki tauolle, jossa on aikaa palautua ja koettaa edes jollain tavoin aikaansaada kaivattavaa lepoa. Tulee pieni flunssa tai rasitusvamma, joka estää työnteon. Ongelma vaan tässä yhtälössä on se, että tämä kaikki taas on kaikkea muuta keholle (ja mielelle) kuin palautumista. Se on täyttä treeniä, stressiä, jossa koetetaan korjata syntyneitä vaurioita, hillitä tulehdusta tai torjua viruksen aiheuttamaa sairastumista.

Myös se, että valmentajana et pääsisi paikalle fyysisesti, mutta sen sijaan et malta levätä vaan löydät itsesi koneelta kirjoittamassa ohjelmia, olet koko ajan tavoitettavissa ja et anna itsellesi omaa aikaa, on yhtä lailla kuormittamista. Stressiä stressin päälle, sillä olemme psykofyysinen kokonaisuus.

Lopulta tauti hellittää otettaan tai rasitusvamma on jo lähes väistynyt ja on aika palata

ohjaksiin. Tehokkaat 12 tuntia jumppia viikossa odottaa ohjaajaa ja tähän rytmii pitäisi hypätä suoraan kiinni sujuvasti kehoa kuunnellen, asteittain tehoja nostaen. Ongelma vain on se, että asteittainen tehojen nostaminen ei usein ole millään tavoin mahdollista.

Tiedän omasta takaa päätöksen mahdottoisuuden vetää tunti itse "hieman kevyemmin", "feikkaan" tekevänä kovaa. Ei mene kymmentä minuuttiakaan, kun löytää itsensä tempomassa vähintään samaa tehoa kuin asiakkaat salin edestä. Noh, eihän nämä säännöt minua kosketa, kyllä mä jaksan...

## KEHON JA MIELEN SIGNAALIT

"Meillä jokaisella tulisi olla paikka, missä" hajota" hetkeksi turvallisesti, jotta voi rakentua rauhassa uudelleen."

Sanat, jotka kerran sanoi eräs ystäväni, kun puhuimme pitkän tovin hyvinvoinnista ja valmentajan/ohjaajan roolista, sekä energioiden tasapainosta. Yin'istä ja Yang'ista, kahdesta voimasta maailmassa, jotka alati kamppailivat tasapainosta.

Keskustelimme, miten omaa jaksamista tulisi pyrkiä vaalimaan, sekä kuuntelemaan kehon herkkiä, hiljaisia signaaleita, kun pysähdyn ja annan itselleni hetken todella kuunnella miltä minusta tuntuu. Ilman kännykän selaamista, lehden lukemista tai mihinkään muuhun kuin itseeni miehen suuntaamista. Miten oikeasti voin?

Mitä nämä hiljaiset signaalit oikein ovat? Annan sinulle listan muutamista ja mikäli löydät näistä useita mihin laittaa rastia, suosittelen, että pysähdyt hetkeksi miettimään, onko asioita, johon olisi syytä kiinnittää huomiota.

- verrattuna aiempaan, en hikoile nykyisin juuri ollenkaan
- huomaan hengittäväni pinnallisesti kokoajan
- sairastelen usein: flunssa tai muu pieni infektio 1-2 kk välein
- katkonaiset yöunet ja hankalaa nukahtaa uudelleen
- alentunut keskittymiskyky normaalista
- haastavaa herätä aamuisin tai herääminen vie kauan.
- huonoa oloa, nenän vuotamista, turvotusta ruokailun jälkeen
- lihasarkkuksia (DOMS), jotka kestää poikkeuksellisen pitkään treenin jälkeen
- toistuvia päänsärkyjä (ei migreeni -diagnoosia)
- voimattomuuden tunnetta ilman selkeää syytä
- minun on haastavaa keskittyä yhteen asiaan kerrallaan
- sykkeeni ei laske kunnolla treenin jälkeen lepotilaan
- ihoni kunto on huonontunut, sekä ihon sävy ei ole kirkas
- kärsin säännöllisesti ummetuksesta
- minulla on tihentynyt virtsaamisen tarve
- ärsyynnyn helposti
- unohtelen toistuvasti asioita
- kaulan ja niskan lihakset ovat jatkuvasti kireällä
- purentalihakseni ovat jännittyneet jatkuvasti, etenkin aamuisin
- minua huimaa usein
- yhtäkkiä alkavaa ihottumaa tai muuta ihoärsytystä (mukaan lukien hiivainfektiot)
- painon nousu tai nesteen kertyminen ilman suoraa syytä
- puutumisen tai tunnettomuuden tunteita käsissä tai jaloissa
- minun on hankalaa nukahtaa sänkyyn mennessäni

Jos siis sait useampaan kohtaan kuin vain muutamaaan rastin, on ehkä hyvä hetki tarkastella mitä kehosi pyrkii sinulle viestimään.

On hyvä muistaa, että valmentajana olemme siinä ihmisiä missä kaikki muutkin. Jos olet antamassa muille energiaasi, tsemppaamassa ja opettamassa (Yang-energiaa), sinun tulisi pitää huoli, että vaalit omaasi ja lataat omia akkujasi entistäkin huolellisemmin (Yin-energiaa).

Tiedän omasta kokemuksesta, että ohjaaminen ja valmentaminen, vuorovaikuttaminen kaikessaan antaa myös itselle takaisin, mutta myös tiedän, että tästä huolimatta on tärkeää rakentaa strategiaa sen ulkopuolelle. Joten kysymys kuuluukin: Mikä on sinun tapasi lautaua?

Itse olin reilu kymmenen vuotta sitten lähellä loppuun palamista. Rakastin tehdä töitä yhdessä, jos toisessa projektissa, valmentaa, vetää ryhmäliikuntaa, opiskella, kouluttaa ja kilpaurheilla. Kaikki mitä tein, tähtäsi enemmän tai vähemmän oman ammattitaidon kehittämiseen tai uuden oppimiseen, muu tuntuu olevan turhaa. Yhtäkkiä huomasin olevani täysin lopussa, mutta silti oli pakko painaa, koska en voinut luovuttaa, sillä kädet olivat liian syvällä savessa ja luovuttamisen olisi aiheuttanut monelle muulle ison kasan ongelmia.

Omaksi onnekseni tuolloin kuitenkin opiskeluissani Life Coach:iksi, jouduin kohtaamaan itseäni enenevässä määrin ja oppimaan uusia työkaluja, joilla opin ohjaamaan ”luotijunaa” paremmin, seinään törmäämättä. Törmäyksen sijaan opin tuomaan mukaan asioita, joista löysin tasapainottavaa elementtiä, Yin’iä sammuttamaan jatkuvaa, kuluttavaa rauhua, Yang’ia.

## MINUN YIN

Olin jo pienestä pojasta asti soittanut pianoa musiikkiopistossa. Olenkin välillä sanonut, et-

tä minusta piti tulla pitkätukkainen muusikko, mutta päädyin kaljuksi liikunta-alan höyrypääksi.

Pianonsoitto sai kuitenkin väistyä hieman yli parikymppisenä kokonaan, sillä mitta tuli täyteen asteikkoja ja sonaatteja ja koin, että istuminen pianon äärelle oli pois opiskelusta tai treenaamisesta. Fokus siirtyi täysin liikunta-alalle ja pyrin maksimoimaan kaiken ajan vain ja ainoastaan siihen.

Keskustelu äitini kanssa herätti tähän lopullisesti, kun hän sanoi kerran juttellessamme, että hän muistaa miten koulusta kotiin tullessani, menin välillä lähes suoraan pianon ääreen ja aloin harjoittelemaan. Vaikka soitin samaa kappaletta mitä olin eilen soittanut, niin sen sävy ja sormien paino koskettimille oli eri ja äitini pystyi aina kuulemaan, millaisia tunnetiloja kävin läpi. Purin pianon koskettimiin ja säveliin tunnetiloja ja ajatuksia. Aktiivista meditaatiota.

Samassa ymmärsin, että se on ollut yksi tärkeä paikka minulle, missä olen päässyt tasapainottamaan itseäni. Lataamaan akkujani ja löytämään luovuuttani, kadonnutta inspiraatiotani!

Mikä on sinun luovuutesi ja tasapainottavan energiasi lähde tai lähteet? Itselläni ne ovat kolme lähintä ystävää, perhe, parisuhde, musiikki/soittaminen, luonto, kirjoittaminen ja Qigong.

## MITÄ SANOISIT VALMENNETTAVALLESII?

Tämän otsikon lauseen olen oppinut kysymään itseltäni aina hetkittäin, kun huomaan, että omaa toimintaa olisi syytä tarkastella. Kysyin saman kysymyksen vasta lyhyt aika sitten eräältä kollegaltani, joka tekee työseen ryhmäliikuntaohjausta sekä yksilöval-



Mikko Paunonen, valmentaja ja kouluttaja

mentamista. Hän valitteli kehonsa lisääntyneitä oireita ja sitä, että painoa on alkanut tulla, vaikka kuinka liikkuu paljon.

Samaan hengenvetoon ja mainitsi minulle ollen menossa pitämään joka viikkoista tiistain jumppavetoa: Tunnin intervallispinning, sitten Bodypump ja loppuverryttelyksi yksi rasvanpoltto Hiit 45’ -tunti. Kaikki nämä klo 17:00–20.15 välillä. Ja se oli vain tämän päivän menu, vastaavia oli hänellä kolme iltaa seitsemästä.

Katsoin häntä hiljaa hetken silmiin ja kysyin tämän jälkeen otsikon kysymyksen. Vastaus: ”Eihän tuossa ole mitään järkeä, mutta kun hänen työnsä on vetää jumppia.” Ymmärrän kyllä hänen tilanteensa, mutta samalla en haluaisi ymmärtää, koska tiedän, että tämä olisi varmasti mahdollista toteuttaa toisellakin tavoin.

## RYHMÄLIIKUNNAN KAUSISUUNNITTELU, TÄH?

Heitän nyt ilmoille ehkä päähkähullun ajatuksen, mutta sellaisen minkä olen nähnyt toimivan Suomen rajojen ulkopuolella onnistuneesti. Tämä toki vaatii ohjaajilta suhteellisen laajaa osaamista pitää erilaisia tuntikokonaisuuksia, mutta väitän, ettei se kuitenkaan ole mahdotonta pienellä hienosäädöllä ja tiimityöllä.

Eli, jos kerran kuntoilijan harjoittelussa puhutaan nousujohteisesta harjoittelusta, sekä eriarvoisista viikoista, niin miksei myös tätä voisi edes auttavasti soveltaa ammatikseen

ryhmäliikuntaa vetäville ohjaajille?

Ryhmäliikuntaohjaajan jumppakalenterissa olisi niin palauttavia viikkoja, kuin nousujohteisesti kovenevia viikkoja, joka mahdollistaisi ohjaajalle palautumista raskaista tunneista, sekä antaisi resursseja niin fyysisellä kuin henkiselläkin puolella itsensä lataamiseen. Tiedän, että sohaisen nyt hieman muurahaispesää, mutta toivon, että tämä herättää kuitenkin sopivasti myös ajattelua, olisiko tuossa ideaa kokeiluun asti tai ollaanko tätä jo toteuttamassa jossain aktiivisesti.

Esimerkin toteutus on toki riippuvainen kokonaisjumppien määrästä, sekä siitä onko kuntokeskuksessa useampia jumppia yhtä

aikaa menossa, jolloin ns. vaihdosta voidaan tehdä, mutta olkoon tuo nyt vaan esimerkkinä tuomaan ajatusta siitä mitä tässä haen. Tiedän myös, että asiakkaat ovat osittain ohjaajan perässä liikkumassa, eli on suosikkiohjaaja ja muu ei tahdo kelvata, mutta väitän, että jos kertoisi asiakkaalle salilla olevan käytössä ohjaajien rotaatio kerran 3. viikkoon, jonka tavoitteena antaa positiivista palautumista ohjaajille, niin tuskin kukaan saranat paukkuen pois lähtisi. Tämä voisi myös samalla ohjata asiakkaita treenaamaan välillä kevyemmin ja varioimaan omaa jumppakalenteriaan fiksumaksi, sillä tiedän että sielläkin on paljon järkevämmälle treenirytmitykselle tilaa.

### PERUSVIIKKO

	MA	TI	KE	TO	PE	LA	SU
JUMPPA	- BODYPUMP - JOOGA	- BODYCOMBAT - RVP - CIRCUIT (ohjausta)		- BODYPUMP - KEHONHUOLTO	- BODYCOMBAT	- SISÄPYÖRÄILY 45' INTERVALLI - BODY 60' - BODYPUMP	- SISÄPYÖRÄILY 60' RASVANPOLTTO - RVP

### KEVYT VIIKKO KERRAN 3. VIKKOON - (jolloin kollega(t) tuuraa kovia tunteja ja osa tunteista on ohjaajalle vaan ohjaamista ilman treeniä. Esim. circuit-tunti)

	MA	TI	KE	TO	PE	LA	SU
JUMPPA	- BODYPUMP - JOOGA	- BODYCOMBAT - KEHONHUOLTO - CIRCUIT (ohjausta)		- BODYPUMP - KEHONHUOLTO	- BODYCOMBAT	- CIRCUIT (ohjausta) - BODY 60' - RENTOUTUS 45'	- SISÄPYÖRÄILY 60' RASVANPOLTTO - KEHONHUOLTO

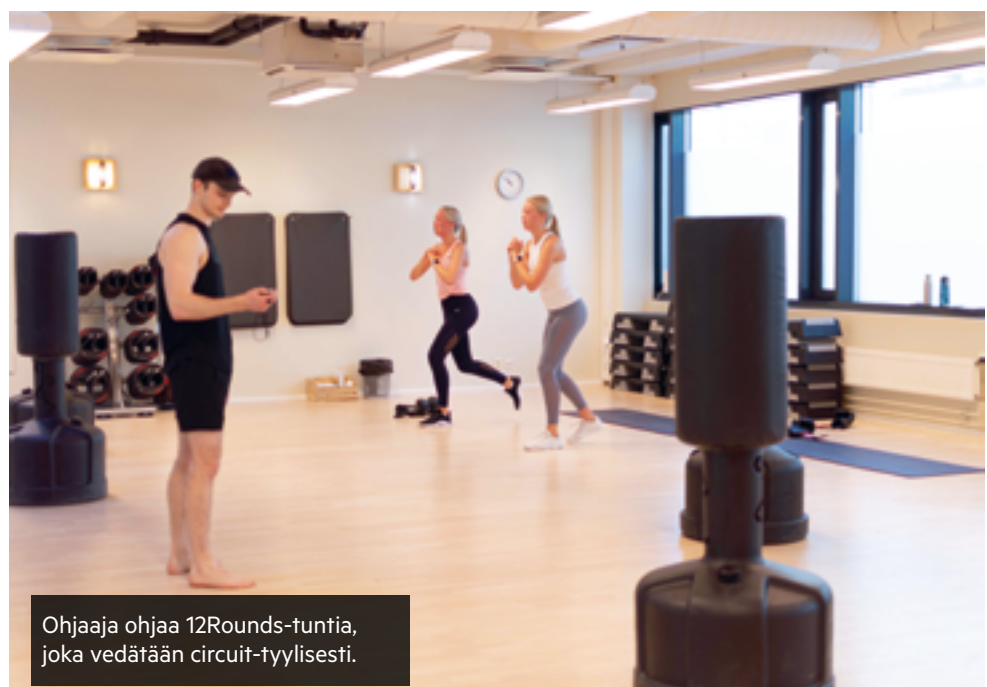
Esimerkkinä 13 tuntia keskimäärin ohjaavan ryhmäliikuntaohjaajan viikkokalenteri voisi näyttää tältä, jonka työkalupakissa löytyisi kompetenssia vetää esim. kehonhuolto, sisäpyöräilyä, Body-tunteja, Bodycombatia ja Pump -konsepteja, sekä joogaa.

Olisiko tällainen toteutettavissa ja jos ei, niin miten se voitaisi toteuttaa ilman, että ohjaajan kuukausiansio tippuisi? Joka tapauksessa se tippuu, jos ohjaaja sairastuu tai palaa loppuun. Sillä pahin skenaario on, että ohjaaja vetää väkisin tunnit, hammasta purren lääkkeitä voimalla koska ei ole varaa jättää tunteja vetämättä.

### SUMMA SUMMARUM

Kuten alussa sanoin, olemme psykofyysinen kokonaisuus, jossa mieli vaikuttaa kehoon ja toisinpäin. Hyvässä ja joskus pahassa. Tästä syystä ohjaaminen, valmentaminen, treenaaminen tai mikä tahansa vuorovaikutaminen on meille energian jakamista tavalla tai toisella. Jotta voimme antaa ympärillemme positiivista energiaa, auttaa muita valmentajina on meidän muistettava auttaa myös itseämme, ladata akkuja aina sopivin välein.

Mieti siis mistä sinulle tulee energiaa, joka



Ohjaaja ohjaa 12Rounds-tuntia, joka vedetään circuit-tyylisesti.

lataa sinua monin verroin ja tekee sinut potentssiin kaksi. Kokoa itsellesi monisäikeinen verkko, johon voit arjessa nojata ja "hetkeksi hajota", ilman romahtamista. Se on kultaakin arvokkaampaa!

Pidä itsestäsi huoli, olet sen arvoinen.





# THE WORLDS BEST FITNESS EQUIPMENT

Award winning equipment designed by Les Mills for optimal workout performance.

## **SCIENTIFICALLY ENGINEERED**

Designed to target and isolate muscles, for quick transitions and stability, and to serve a wide variety of exercises.

## **BUILT TO LAST**

Designed, tested and refined to endure repetitive, high intensity use. Tested with over 80.000 drops for safe workouts.

## **GET SMART TECH TO YOUR PLACE**

Get in touch via [lesmills.com/nordic](https://lesmills.com/nordic) or [nordic@lesmills.com](mailto:nordic@lesmills.com)

# Asiakkaiden ja kuntokeskusten määrät kasvoivat vuonna 2021

**K**eskiviikkona 6. huhtikuuta 2022 EuropeActive julkisti vuoden 2022 European Health & Fitness Market Reportin (EHFMR) keskeiset havainnot yhdeksännessä European Health & Fitness Forumissa (EHFF), joka pidettiin suorana Kölnissä, Saksassa ja johon osallistui yli 400 kuntokeskustoimijaa.

Raportti on yhdestoista yhteisjulkaisu Deloitteen kanssa ja heijastaa EuropeActiven pyrkimyksiä vahvistaa asemaansa Euroopan kunto- ja liikuntasektorin tietokeskuksena tarjoamalla luotettavaa ja oikeasuuntaista markkinatietoa.

Market Report 2022 kattaa kalenterivuoden 2021 ja paljastaa, kuinka pandemiatilanne jarrutti yhä Euroopan kuntoliikuntamarkkinoita vuonna 2021. Kun hallitukset ottivat käyttöön toukokuuhun asti kestäneet kuntokeskusten sulkujaksot useimmilla markkinoilla, operaattorit menettivät jopa enemmän yli 40 % toimintapäivistä vuonna 2021.

## MALTILLISTA KASVUA

Raportin mukaan Euroopassa kuntokeskusten asiakasmäärä kasvoi noin miljoonalla eli 2 % vuoden 2020 55,2 miljoonasta 56,3 miljoonaan vuoden 2021 loppuun mennessä. 20 suurimman operaattorin jäsenmäärä kasvoi 0,7 miljoonalla eli 6 % 13,1 miljoonaan vuoteen 2020 verrattuna. Kolme suurinta kuntokeskustoimijaa vuoden 2021 lopussa jäsenmäärällä mitattuna olivat Basic-Fit (2 220 000 jäsentä), RSG / McFit (1 691 000 jäsentä) ja PureGym Group (1 635 000 jäsentä).

Pitkien sulkujen vuoksi liikevaihto laski 11,3 % noin 17,1 miljardiin euroon vuoteen 2020 verrattuna (19,3 miljardia euroa). Liikevaihdolla mitattuna 15 Euroopan suurinta kuntokeskustoimijaa saavuttivat yhteensä 3,1 miljardin euron liikevaihdon vuonna 2021. Kuntokeskusten kokonaismäärä kasvoi hieman vuoden 2020 63 059:stä 63 173:een vuonna 2021 (+0,2 %).

## USKOA ALAAN

Vuonna 2021 toteutui 19 suurta yritysjärjestelyä, mikä todistaa sijoittajien jatkuvan kiinnostuksen kuntoiluyritysten osakkeiden hankkimiseen. Nämä transaktiot korostavat myös sitä, kuinka kuntokeskustoimijat ovat jatkossakin alan ekosysteemin ytimessä.

Uutta tämän vuoden Market Reportissa on laaja osio tammikuussa 2022 tehdyn mittavan EuropeActive-kuluttajatutkimuksen tuloksista, johon osallistui 11 000 ihmistä 19 maas-

sa. Tulokset paljastivat, että kuntokeskusala on nopeasti palaamassa raiteilleen nyt, kun useimmat terveyteen ja liikuttamiseen vaikuttavat rajoitukset on poistettu.

## OPTIMISMIA ILMASSA

EuropeActiven toimitusjohtaja Andreas Paulsen kommentoi raporttia:

–European Health & Fitness Market Report -tutkimuksesta on tullut markkinatutkimuksen standardi kunto- ja liikuntasektorilla. Erityisesti tänä alamme haastavana muutoksen aikana tarvitsemme luotettavaa dataa todistaaksemme tosiasiallisesti COVID-19:n vaikutuksen alallemme. Mikä vielä tärkeämpää, todistaaksemme alamme positiivisen ja olennaisen vaikutuksen yhteisöihimme kaikkialla Euroopassa. Haluan kiittää syvästi EuropeActive-ambassador Herman Rutgersia, Deloitteen kumppaneitamme, tiedonkeruumme yh-

teistyökumppaneita kaikkialla mantereella sekä anteliaat sponsorimme tälle suurelle ja tärkeälle saavutukselle erittäin haastavana aikana. Olemme varmoja, että saavutamme tavoitteemme saada 100 miljoonaa jäsentä vuoteen 2030 mennessä.

Vuoden 2022 European Health & Fitness Market Report on kattavin tutkimus Euroopan terveys- ja kuntokeskusmarkkinoista ja toimii arvokkaana tietolähteenä alan sidosryhmille. Tämän hankkeen mahdollisti sponsoreiden tuki.

Yhtenä tärkeänä osana on markkina-alueittainen yhteenveto. Alamme tilasta on oma lukunsa myös Suomesta.

Koko raportti on saatavilla hintaan 399 euroa (EuropeActive-jäsenet vain 199 euroa; SKY on EuropeActiven jäsen) ja sen voi tilata EuropeActiven Knowledge Centerin kautta.





# 6 syytä kuntoilun ammattilaisille osallistua IHRSA 2022 -messuille

Kuntokeskusalan tärkein vuosittainen tapahtuma IHRSA Convention & Trade Show järjestetään 22.–24. kesäkuuta Miami Beachillä Floridassa. Pitkästä aikaa myös eurooppalaiset pääsevät paikan päälle face-to-face -tapaamisiin.

TEKSTI: **SAMI SMITH**

**M**onelle tärkeä osa tapahtumaa on kahden päivän mittainen Trade Show eli messut. Tällä kertaa on lupa odottaa paljon uutta innovatiivista nähtävää.

Joka vuosi alan niin suuret toimijat kuin uusien ideoiden kehittelijät esittelevät uusia laitteita, tuotteita, teknologiaa. IHRSA Trade Showssa on eloisa ja hauska ilmapiiri, joka tarjoaa osallistujille mahdollisuuden seurata esityksiä ja olla vuorovaikutuksessa uusimpien ja parhaiden tuotteiden ja niiden tekijöiden kanssa.

Olemme koonneet luettelon kuudesta syystä, miksi kaikkien terveys-, kunto- ja hyvinvointialan ammattilaisten tulisi osallistua IHRSA 2022 -messuille:

## 1. IHRSA TUO LIIKUNTA-ALAN INNOVAATIOIT MIAMI BEACHILLE

Ensimmäistä kertaa IHRSA:n 41-vuotisessa historiassa IHRSA 2022 järjestetään Miami Beachissä, Floridassa! Se on kaunis ja eksentrisen kohde, joka luo varmasti miellyttävän alustan jännittävälle ilmapiirille messuilla.

Jos etsit ideoita siitä, missä syödä ja mitä tehdä kongressi- ja messunäyttelyn ulkopuolella, kaikki on hyvin lähellä. Lisäksi tarjolla aurinkoa ja lämpöä 30 astetta.

## 2. JÄTTIMÄINEN NÄYTTELYTILA, JOSSA VOIT TUTUSTUA TUOTTEISIIN

Ei ole parempaa tapaa testata ja vertailla tuotteita kuin omakohtainen kokemus. Miami

Beachin kongressikeskuksessa on yli 33000 neliometriä näyttelytilaa. Loppujen lopuksi IHRSA Trade Show on suuri kaupallinen kuntoliikuntaan kohdistettu näyttely, joten tarvitsemme paljon tilaa esitelläksemme sensaatiomaisia näytteilleasettajien tuotteita.

## 3. TESTAA UUSIA TUOTTEITA PAIKAN PÄÄLLÄ

Olemme kaikki innokkaita tapaamaan henkilökohtaisesti, koska olemme tehneet viime vuodet työtä hybridi- tai täysin etätyömalleilla. Kaikille terveys-, kunto- ja hyvinvointialan ammattilaisille IHRSA Trade Show on lähes ”pakollinen”, jotta he voivat pysyä trendien kärjessä ja testata tuotteita todellisessa elämässä.

Pääset kokeilemaan ohjelmistoja, jotka vahvistavat liiketoimintatavoitteesi, kuntolaitteita, jotka nostavat rimaa, ravintolisiä varmistaaksesi, että jäsenet täyttävät heidän terveystarpeensa, tekniikkaa, joka kirjaimellisesti räjäyttää mielesi, ja kaikkea siltä väliltä. Lisäksi huhutaan, että uusia jännittäviä tuotteita tullaan julkaisemaan.

## 4. LUO SUHTEITA TÄRKEIMPIIN TOIMIALABRÄNDEIHIN

Yli 200 näytteilleasettajaa kahden päivän aikana tavattavissa, sen vuoksi IHRSA 2022 Trade Show on loistava paikka rakentaa suhteita, oppia innovatiivisia strategioita ja saada hyviä tarjouksia. Älä missaa mahdollisuutta verkostoitua suurten tuotemerkkien kanssa, kuten Matrix, True Fitness, ABC Fitness So-

lutions, Club Automation, Technogym, Core Health & Fitness, SportsArt, Les Mills ja monen muut kanssa.

## 5. JUMPPAA JA TREENAA MESSUKERROKSESSA

Olemme liikunta-alalla, joten tietysti järjestetään liikuntahetkiä ja -esityksiä alan huippuohjaajien ohjauksessa! Early morning workout torstai- ja perjantaiaamuna laittaa sydämesi ja veresi liikkeelle jo 6.30 alkavilla ryhmäliikuntatunteilla.

Perjantaiaamuna kannattaa poiketa Trade Show -osastolle aamulla 7.00–8.30 välisenä aikana livetunneille testaamaan laitteita ja tuotteita, joihin haluat tarkemmin kiinnittää huomiotaasi.

## 6. IHRSA:N JÄSENET SAAVAT REKISTERÖINTIALENNUKSEN

Jos et vielä tiennyt, kaikki IHRSA:n jäsenet saavat alennuksen rekisteröitymisestä Convention & Trade Show -tapahtumaan – jopa 50%! Jos et ole jäsen ja aiot osallistua, mikä estää sinua säästämästä rahaa... ja saamasta pääsyä IHRSA:n arvokkaihin resurssiin?

Heitän vain tämän esiin siltä varalta, että en ollut selvä: jokainen tiimisi jäsen saa alennuksen IHRSA 2022 -rekisteröimisestä, kun kirjautut IHRSA:n jäseneksi.

Muista tutustua myös Conventionin tarjontaan. Tarkempaa tietoa

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

# Markkinointi varmistaa asiakasvirran

Markkinoinnin ja myynnin rajamaasto on viimeisen kymmenen vuoden aikana hämärtynyt merkittävästi. Juttelimme nykytilanteesta Fressi-ketjun markkinointijohtaja Ville Välikosken kanssa.

TEKSTI JA KUVA: **ARI KATAJISTO**

**V**ille Välikoski on toiminut Fressillä jo 15 vuoden ajan, alkuun keskukissa eri rooleissa ja nyttemmin markkinoinnin vetäjänä.

Perusajatelma on edelleen, että markkinointi tuottaa impulsseja ja liidejä, jotta myynti toimii.

-Koronan jälkeen ollaan tilanteessa, jossa lähes 90 % asiakkaista tulee verkon kautta. Siinä on suuri muutos aikaisempaan, jolloin myyntihenkilöstön kautta tuli merkittävä osa myynnistä, kertoo Ville Välikoski.

Korona-aika käytännössä pysäytti face-to-face myynnin, jolloin siirtymä verkkoon oli ainoa mahdollinen väylä.

-Tällä hetkellä paluu entiseen näyttää epätodennäköiseltä, ainakaan siinä mittakaavassa kuin ennen koronaa. Nykyisin asiakaspalvelu hoitaa sujuvasti keskukseen paikan pääl-

le ostotoimenpidettä tekemään tulevat.

Kun myynti tapahtuu online, niin markkinoinnin on tuettava verkko-ostamista.

## ONNISTUNUT BRÄNDÄYS

Fressin historia alkaa 40 vuoden takaa. Kuluneen 15 vuoden aikana Fressi on laajentunut ketjuna nykyiseen mittaansa, 43 toimipisteeseen ympäri Suomen. 13 täyden palvelun hyvinvointikeskuksen ja 30 Fressi 24h kuntosalin myötä Fressi on nykyään alan suuri kotimainen, valtakunnallinen toimija.

Fressi-ketjussa Fressi 24h kuntosalit ovat kooltaan pienempiä alkaen n 400 m2 kokoluokasta ja Fressi hyvinvointikeskukset reilusta tuhannesta neliömetristä aina yli 3000 m2 kokonaisuuksiin. 43 erilaista toimipistettä voisi olla markkinoinnillisesti hankala.

-Ketjun ominaisuuksiin kuuluu pitkälle vakioidut palvelut, jotka ovat toisaalta niin monipuoliset, että niistä löytyy jokaiselle jotakin. Teemme markkinointia yhden Fressi-brändin taktiikalla.

Ville Välikoski kertoo Fressin pohjaavan toimintansa laadukkaisiin tiloihin, henkilökuntaan ja laadukkaaseen sisältöön. Tätä tuodaan vahvasti esille niin sosiaalisessa mediasa kuin mm. Fressi-TV:ssä.

-Pyrimme palvelemaan kattavasti useita eri kohderyhmiä. Yksi tärkeimmistä kulmista on aikuinen yleisö. Kokonaisuus on rakennettu tämän kohderyhmän mieltymyksiin.

-Hienoa on lisäksi, että meidän määrittelemämme laatu saa arvostusta myös nuoremmista ikäryhmistä, lisää Välikoski.

Liikepaikan sijainti ja sen lähialueen demografia vaikuttaa vahvasti yksittäisen toimipisteen asiakaskuntaan.

Fressin toimintatapoihin kuuluu antaa asiakkaan halutessaan päättää tutustumisen kautta, onko Fressi hänen liikuntapaikkansa.

-Kokeile Fressiä kaksi viikkoa veloitusetta! Tutustu rauhassa palveluihimme ja koe Fressin laatu. Tämä lupaus on kannattanut antaa.

Fressin vahva brändi on alkujaan 40 vuoden takaa, jonka hyväksi on tehty markkinointityötä suunnitelmallisesti jo 15 vuoden ajan.

-Ollaan herkällä korvalla ja tehdään pieniä viilauksia, mutta ei vaihdeta isoa suuntaa hetken mielijohteesta. Markkinointi ja ennen kaikkea brändin rakentaminen on perheyrietyksessä jatkuvaa ja perusteisiin keskittyvää.

## MONIPUOLINEN MEDIAMIX

Monien muiden toimijoiden tapaan, on koronan jälkeen Fressin vanhoista asiakkaista vielä osa palaamatta takaisin, mutta tilanne näyttää jo merkittävästi valoisammalta. Poikkeustilan aikana useampi Fressi-keskus on kokenut erilaisia uudistuksia. Välikoski kertoo monien pitempään taukoa pitäneiden tulleen tutustumaan Fressiin nyt uudemman kerran, ja heille parantunut infra ja palvelut ovat helpottaneet paluupäätöksen tekoa entisestään.

Uusasiakashankinnan eteen on tehtävä töitä, Ville Välikoski sanoo selkeästi: jokainen kauppa on haettava! Kun aikoinaan mm. Alan Leach toi esiin 15 paletin myynti- ja markkinointikokonaisuuden, ei se nykypäivänä ole tarpeeksi.

-Verkko on meille nykyisellään ylivoimaisesti tärkein media. Suurin muutos on tullut sähköisen median käytön markkinoinnissa monipuolistumisena.

-Digi on toimiva, mutta työläs ja monisyinen kokonaisuus. Tuloksena on kymmeniä ja kymmeniä pieniä puroja, joita pitää olla tar-



Haastavaa aikaa: Jokainen kauppa on haettava, sanoo Fressin markkinointijohtaja Ville Välikoski.

peeksi, jotta ne riittävät tuottamaan tarvittavan määrän uusia asiakkaita. Lisäksi hyvin merkittävä osa somehuomiostakin maksaa nykyään rahaa – ei välttämättä paljoa per puoro, mutta yhteensä niistä koostuu Välikosken mukaan merkittävä summa.

Ville lisää, että myös perinteinen printti ja suorajakelu ovat yhä osa heidän mediamixiä, ja toki Fressin yleinen tunnettuus tuo mukanaan myös mouth-to-mouth -myyntiä.

Merkittävä uusi markkinointikanava on vaikuttajat.

-Meille tärkeä ryhmä ovat mikrovaikuttajat, joiden kautta olemme saavuttaneet hyviä tuloksia.

## ENNAKKOMARKKINOINTI TÄRKEÄÄ

Fressi 24h kuntosaleja on tullut viime vuosina merkittävästi lisää - yksin viime vuonna avattiin neljä uutta kuntosalia.

-Markkinoinnin kannalta olisi suotavaa, jos voisimme aloittaa ennakkomarkkinoinnin puolisen vuotta ennen avausta, paaluttaa Ville Välikoski.

Ainahan näin ei ole mahdollista. Ennakkomarkkinointiin on kehitetty oma peruskonsepti, mitä tehdään. Välikoski kertoo aina lähettävän kevyesti liikkeelle ja markkinoinnin tehostuvan avauspäivää kohden.

-Yksi hyvä, mutta varoen käytettävä markkinointikeino ennakkomyyntissä on hinta.

Hintaa käytämme vain ja ainoastaan osana ennakkomarkkinointia. Tähän on hyvä syy, sillä emmehan toimita palvelua heti vaan sovittujen ajan kuluttua.

## LIIKUNNAN OIKEA HINTA

Ville Välikoski teroittaa, että Fressi ei kilpaile hinnalla.

-Emme ole markkinoiden halvin liikunta- paikka, pyrimme olemaan enemmän arvoisen kuin siitä perittävä euromäärä. Meidän asiakaskuntamme on aikuisia, joille saatavalla palvelulla ja laadulla on merkitystä.

Fressi pitää hyvää huolta mm. infrasta. Tiloja on remontoitu ja päivitetty koronan aikana merkittävästi.

Fressi-ketjussa on käytössä kaksi kuukausihintaa, joista toinen koskee vain kuntosalipalveluita hankkivia ja toinen sisältää myös ryhmäliikuntapalvelut.

-Hinnan ja palvelujen suhteesta käymme koko ajan keskustelua, ja kuuntelemme avoimesti palautetta kentältä.

## PIENEMPIEN TOIMIJOIDEN MAHDOLLISUUDET

Ville Välikoski näkee jatkossakin suomalaisen kuntokeskuskentän olevan monimuotoinen. Ketjut tulevat olemaan osa ennen kaikkea isoja taajamia. Yksityiset toimijat tulevat pär-

jäämään näiden joukossa erottautumalla mm. joustavuudella ja erilaisilla palveluilla.

-Markkinoinnillisesti henkilökohtaisuus on varmin erottavuustekijä. Yrittäjän oma kroppa peliin esimerkiksi sosiaalisessa mediassa on sellaista, mihin monet ketjut eivät koskaan pysty.

Välikoski lisää, että tämä näkyi korona-aikana, kun yksityiset keskuksset pärjäivät paikoin monia ketjuja paremmin.

-Markkinoinnin sisältöä voidaan tuottaa omin voimin erittäin edullisesti, usein ilman lisäkustannuksia. Sanoman levittämiseen on sitten toki sijoitettava rahaa.

## FRESSIN MARKKINOINNIN TULEVAISUUS

Ville Välikoski näkee, että tulevaisuus on jatkuvaa muutosta. Fressin markkinointiosasto luottaa vahvasti omaan kykyynsä elää ajassa ja muutoksessa.

Laadukkaan sisällön rooli kasvaa jatkuvasti, ja sitä varten Fressi on mm. perustanut viime syksynä oman sisältötiimin, joka on Anna Meriläisen vetämänä päässyt jo hyvään vauhtiin.

-Pohjimmiltaan koko meidän porukkamme päätehtävänä on tietysti pitää myyntin ja markkinoinnin panos/tuotos suhde kohdallaan, nyt ja jatkossa.

# Markkinoiden edistyneimmät taustamusiikkipalvelut liikunta-alalle.

Gymmusic 

## Kuntokeskuksille Pin2

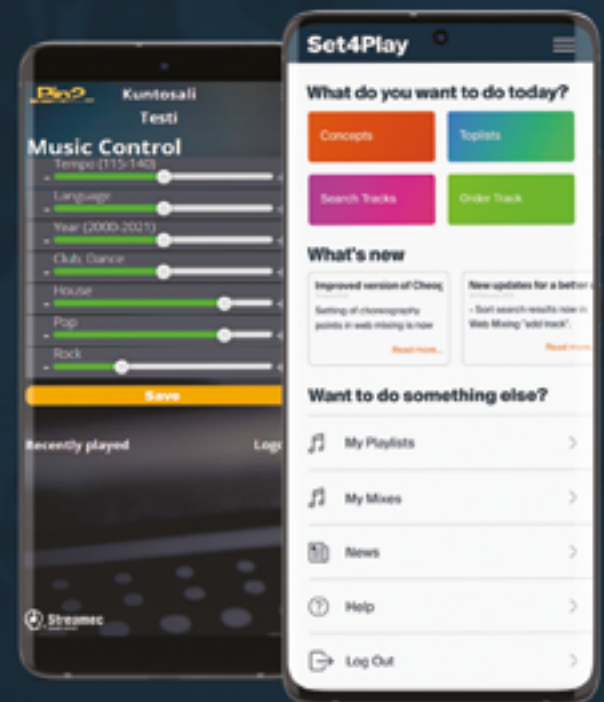
- Keskuksen oma taustamusiikkikanava verkkopohjaisella hallinnalla
- Automaattinen äänenvoimakkuuden säätö aukioloaikojen mukaan
- Äänimainoksien toisto jäsenmarkkinoinnin tukena
- Vaihtoehtoina tunnettu tai teostovapaa musiikki

## 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.





Juha Kulmala on asiakaspalvelu- ja liikuntakeskuskoordinaattori

# Oikean fiiliksen luoja

Fiilis. Se on sana, joka useimmiten nousee esiin, kun asiakkaat kuvailevat omaa liikuntapaikkaansa. Usein kysyttäessä syyt heidän keskusvalinnalleen, vastaavat monet "Täällä on niin hyvä fiilis".

TEKSTI: JUHA KULMALA KUVA: TANJA VAAKANAINEN

**H**yvät kuntosalilaitteet, taitavat ohjaajat ja tilavat fasiliteetit ovat toki tärkeitä, mutta loppujen lopuksi asiakas saattaa tehdä päätöksensä omasta treenipaikastaan tunnelman perusteella. Fiilis harvoin lähtee salin seinistä tai wc-raikastimen tuoksusta, vaan keskuksen henkilökunnasta. Tässä kohtaa esiin astuu usein aliarvostettu taho, jolla on yllättävä voima keskuksen myynnin ja asiakaspysyvyyden kannalta: sen asiakaspalvelu.

## ASIAKASPALVELUN SAATAVUUS TÄRKEINTÄ

Kun puhutaan keskuksen asiakaspalvelusta, esiin nousee muutama seikka, jotka erottavat hyvän asiakaspalvelun astetta heikommasta. Ensimmäisenä seikkana pidetään asiakaspalvelun toimivuutta ja saatavuutta. Onko asiakaspalvelu paikalla sovitusti? Saako heidät nopeasti kiinni puhelimitse tai sähköpostil-

la, mikäli ei halua tulla käymään paikan päälle? Saako asiakaspalvelusta vastaukset kysymyksiinsä? Mikäli suoraa vastausta ei juuri sillä hetkellä saa, usein riittää tieto siitä, että asiakkaalle palataan mahdollisimman pian vastausten kera.

Nyky aikaisten monien viestintäkanavien maailmassa keskuksen asiakaspalvelu joutuu miettimään tarkasti, mitä kanavia asiakaspalveluun käytetään. Puhelin, tekstiviesti ja sähköposti pitävät pintansa, mutta rinnalle pyrkivät WhatsApp, Messenger ja jopa jo monessa muussa paikassa käytössä olevat chat-palvelut. Useat asiakkaat haluavat mieluummin laittaa viestejä chatin kautta kuin esimerkiksi soittaa puhelimitse, ensin selvitettyään milloin asiakaspalvelun puhelimeen vastataan ja vielä mahdollisesti törmättyään seuraavaan haasteeseen: puhelin saattaa olla varattu.

Olipa kanava mikä tahansa, asiakkaille tärkeintä on, että he saavat keskustella asioistaan ihmisten, ei esimerkiksi robottien kans-

sa. Ihmisten rooli keskuksissa on pandemian aikana ja jälkeen noussut entistä suurempaan arvoon. Asiakaspalvelu ei ole enää pelkät hymyilevät kasvot tiskin takana. Nyt kaivataan keskuksen kasvoja, aidosti asiakkaistaan välittäviä henkilöitä, jotka tuovat juuri sen kaivatun lisäarvon keskukselle: fiiliksen.

Aina ei ole kuitenkaan taloudellisestikaan mahdollista hoitaa asiakaspalvelua pelkkien ihmisten voimin. Digitaaliset palvelut verkkokauppoineen ovat jääneet pysyvästi ja niille on aivan oma asiakaskuntansa. Sen sijaan, että sovittaisiin tapaamisaikoja, esittelykierroksia ja kuntokartoituksia, useat haluavat päästä treenaamaan mahdollisimman nopeasti ja vaivattomasti. Verkkokauppojen kautta ostetut jäsenyydet ja automaateista noudettavat kortit tai puhelimeen tulevat pin-koodit ovat nouseva trendi erityisesti nuorten keskuudessa. Monet tekevät itsenäisiä ostopäätöksiä ja tähän tarpeeseen mieliteko jäsenyyden ostamiseen voi syntyä vaikka keskellä yötä. Verkkokaupat toimivat 24/7 ja treenaamaan pääsee parhaimmillaan per heti.

Proessin helppous on hyvää asiakaspalvelua, vaikka ihmiset eivät välttämättä kohtaa-kaan. Jäsenyyksien muutoksissa asiakaspalvelun rooli kuitenkin korostuu, sillä usein siihen tarvitaan vielä ihmisten välistä kommunikointia.

## AITOUS ENNEN TEKAISTUJA HYMYJÄ JA KORULAUSEITA

Lauttasaareissa sijaitsevan Experience Lab Liikkarin asiakkaat osaavat kiteyttää asiakaspalvelun tärkeiden omassa keskuksessaan.

-Epäaitous näkyy pitkälle, eikä siitä jää tervetullut olo keskukseseen. Asiakkaat erottavat kyllä, kuka aidosti viihtyy työssään ja välittää asiakkaistaan. Mikäli asiakaspalvelijalla näyttää olevan mukavaa keskuksessaan, tulee asiakkaallekin mukava mieli käydä siellä, pitkäaikainen jäsen Leena Raitio kertoo.

Vaihtuvat kasvot asiakaspalvelussa eivät Leenan mielestä ole aina hyvä asia,

-Ihmiset kaipaavat enemmän tuttuutta kuin vaihtuvia kasvoja. Se, että asiakaspalvelija tuntee asiakkaitaan- ja toisinpäin- tekee asiointia mukavampaa.

Tuttuus on tärkeä arvo myös pandemian aikana Experience Labilta treenipaikan löytäneelle Marita Puontilalle.

-Ensimmäinen kerran ovesta sisään, tärkeintä on, miten asiakas otetaan vastaan. Tunteeko hän olonsa tervetulleeksi ja kokeeko hän sopivansa mukaan porukkaan. Näinä haastavina aikoina ihmisten eristäytyessä toisistaan, jokainen on etsinyt paikkaansa. Minulle treenipaikasta on tullutkin lähestulkoon toinen koti, ja treenikavereista kuin uusi perhe.

Leena Rautio huomauttaa, että nimenomaisen tärkeää on yhteenkuuluvuuden tunne.

- Se, että jokainen saa tuntea olevansa ta-

sa-arvoinen ja yhtä tärkeä kuin muut, on tärkeää normaalin elämän lisäksi myös kuntokeskuksessa. Liikkumassa pitää saada käydä niin, ettei koe oloaan arvosteltavaksi millään tasolla. Joissakin tiettyihin treenaajaryhmiin profiloituneissa keskuksissa tämä saattaa olla ongelma. Kohdatessaan asiakaspalvelun ensimmäistä kertaa, on asiakkaalle tärkeintä, että hän on tervetullut mukaan porukkaan juuri sellaisena kuin on.

## AITO, VÄLITTÄVÄ JA VÄHEMMÄN KAUPALLINEN

Kaikki varmasti ymmärtävät, että toimiakseen ja palvelukseen asiakkaita kuntokeskus tarvitsee maksavia asiakkaita, myös niitä, jotka jatkavat vuodesta toiseen eivätkä juokse pelkkien liittymiskampanjoiden perässä. Pysyvyyden kannalta asiakaspalvelun rooli on yhtä tärkeää kuin ensifiiloksen luomisessa. Hyvän fiiliksen lisäksi tärkeää on asiointin helppous ja jäsenyyden sujuvuus. Virheiden sattuessa niitä on hyvä pyytää nöyrästi anteeksi ja kertoa, miten tästä opitaan jatkoon. Asiakkaat ymmärtävät kyllä tahattomia erehdyksiä.

Keskukseseen sitouttaminen voi olla hyvinkin pieniä asioita, joita ei tule ehkä ajatelleeksi. Jos joku kysyy päivän päätteeksi, miten treeni sujui tai saivatko he tunneilta hyvät hiet, kokevat asiakkaat, että heistä ollaan kiinnostuneita. Pieni kysymys lähtiessä esimerkiksi siitä, nähdäänkö huomenna, saa monen palaamaan, vaikka eivät olleet treeniä sille päi-

välle edes suunnitelleet.

Henkilöstöä asiakaspalveluun valittaessa pitää kuitenkin käyttää tarkkaa silmää, kaikista ei siihen nimittäin ole. Positiivinen asenne, stressinsietokyky ja ratkaisukeskeisyys nousevat esiin, kun mietitään asiakaspalvelijoiden ominaisuuksia.

Totta kai keskuksen kannalta pitäisi olla myös myyntitavoitteinen ja ymmärtää oman työnsä merkitys ja vaikutus koko yrityksen toimintaan. Ei siis mikään helppo rasti.

Asiakkaat kokevat usein jäävänsä kaupallisuuden ja pakkomyynnin jalkoihin. Usein parempia tuloksia saavutetaan, jos annetaan asiakkaan itse päättää treenaamisestaan ja toivotetaan tervetulleeksi myöhemmin, mikäli juuri sillä hetkellä ostopäätöstä ei tehdä. Jäsenyydestä kiittäminen jättää asiakkaalle usein tunteen arvostuksesta ja hän usein palaa samaan keskukseseen, vaikka kävisikin välillä muualla. Hyvä asiakaspalvelija myy palveluita parhaimmillaan ilman että hän vaikuttaa myyvän mitään. Helpoiten tämä tapahtuu, kun asiakaspalvelija ”myy” ensin itsensä asiakkaalle, tämän jälkeen nämä ovat valmiita ostamaan myös keskuksen palveluita.

## LOPPUTULEMANA TOIMIVA KUNTOKESKUS

Jos asiakaspalvelu on vain asiakasvirran valvontaa, kannattaa miettiä sen digitalisointia. Jos asiakaspalvelu on osa kuntokeskuksen brändin rakentamista, luo otollinen alusta asiakaspalvelun hyvälle toiminnalle.

## 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  
sonja.lauren@erimover.com

**Erimover**®

erimover.com

f Erimover  
@erimover



# Design on tehokas erottautumistekijä

TEKSTI: IDA SAALSTO KUVAT: QICRAFT FINLAND

**D**esign käsitetään usein ei ole pelkäksi tuotteen tyylikkääksi ulkoasuksi. Hyvä design sisältää kuitenkin paljon muutakin.

Toimiva design luo osaltaan myös hyvää käyttäjäkokemusta. Sitä, miten tuote tai palvelu toimii ja miltä laitteet ja välineet tuntuvat käytössä.

Design on yksi keino erottautua massasta ja edistää myyntiä. Hyvä design on tae palvelun toimivuudesta käyttäjän näkökulmasta. Käyttökokemus on jouheva ja miellyttävä - käyttäjä haluaa palata tuotteen tai palvelun pariin uudestaan.

Toki designin on tarkoitus myös herättää tunteita. Siksi tyylikäs ja huolella mietitty ulkoasu on tärkeä osa designia.

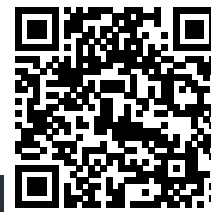
## DESIGNIN EDELLÄKÄVIJÄ JA SUUNNANNÄYTTÄJÄ

Design ja laatu ovat mielikuvia, jotka liitetään usein Technogymiin. Yritys muistetaan muun muassa jo 90-luvulta, jolloin se loi uuden standardin kuntolaitteille tuodessaan markkinoille Selection-sarjan. Tästä käynnistyi kuntolaitteiden muotoilun uusi aika ja vihdoinkin uskallettiin heittää hyvästi neliskanttille muotoilulle. Virtaviivaiset muodot ja ennen kaikkea hyvä harjoitustuntuma olivat tervetulleita ominaisuuksia kuntoilijoiden parissa.

## KING4FIT - SISUSTUKSEN AVULLA LUODAAN HARMONISTA TUNNELMAA

Vantaalainen King4Fit on premiumkuntosali, joka keskittyy tarjoamaan asiakkailleen korkealuokkaisia ja yhteisöllisiä treenikokemuksia. Viimeisen päälle sisustettujen tilojen yleisilmeessä mitään ei ole jätetty sattuman varaan, vaan jokainen yksityiskohta henkii yllättäviä ja harmonista tunnelmaa.

Laadukkaan treenikokemuksen lisäksi kuntokeskus haluaa tarjota asiakkailleen hengähdystauon arjen kiireistä. Kuntokeskuksen sisustus tuo todellakin treeniin ripauksen luksusta. Kun treenivälineiden laatuun ja valittuun sisustustyyliin on panostettu kerralla kunnolla, ei kumpaakaan tarvitse olla jatkuvasti uusimassa.



Lue lisää siitä, miten King4Fit rakentaa asiakaskokemusta premium-palveluiden avulla.





## RUOTSALAINEN KUNTOKESKUS MÄLARÖ TRÄNINGSVERK LUO SISUSTUKSEN AVULLA ELÄMYKSIÄ

Ekerössä sijaitseva Mälarö Träningsverk on premiumkuntokeskus, joka tarjoaa asiakkailleen elämyksellisiä treenikokemuksia eri alueista koostuvassa kuntokeskuksessa. Tilat on jaettu vapaapaino- ja lihaskuntolaitealueeseen, toiminnalliseen alueeseen, sekä kaiken keskellä sijaitseva Skillrun-juoksumattoalueeseen.

Tilat ovat läpikäyneet uudistuksen, jonka myötä myös valaistus ja äänentoisto päivitettiin lontoolaisen klubityylin mukaisesti. Myös vastaanotto, aula ja pukuhuoneet saivat design-hotellittyyllisen ilmeen. Tunnelman avulla kuntokeskus pystyy luomaan mieleenpainuvia asiakaskokemuksia sekä nykyisille että uusille asiakkaille.



Lue lisää siitä, miten Mälarö Träningsverk luo elämyksellisiä treenikokemuksia.

# Precorin edustus Eleikolle

**P**eloton Interactive hankki Precor-yrityksen reilu vuosi sitten. Precoria valmistava ja markkinoiva Peloton Commercial on tehnyt Pohjoismaita koskevan jälleenmyyntisopimuksen ruotsalaisen Eleiko AB:n kanssa.

Eleiko Suomen Marko Rantamäki kertoo Precorin tuotevalikoiman siirtyvän Eleikolle ja samalla henkilökunta tuplaantuu, kun Pre-

corin henkilökunta, Harri Laakso ja Juuso Muthonen, siirtyvät Eleikolle.

-Hienoa on, että meidän porukkamme tuplaantuu ja meille syntyy alan laajin, laadukas tuotesalkku, sanailee Rantamäki.

-Yrityksillä on kokemusta toimialasta sata vuotta ja henkilökunnalla viisikymmentä, lisää Harri Laakso.

Rantamäki luonnehtii itseään ja Harri vanhan linjan myyjiksi – heidät tulet tapaamaan perinteiseen tapaan omalla salillasi.

## PIENTÄ UUTTA

Eleiko ja Precor ovat pitkään tehneet yhteistyötä Suomen markkinassa.

-Olemme viimeisten vuosien aikana toteuttaneet kymmeniä toimituksia, joissa yhdistyvät Eleikon ja Precorin tuotteet, sanovat Laakso ja Rantamäki.

Yleisempien Precor-laitteiden toimituksiin tulee lähiaikoina parannuksia, sillä Eleikon Halmstadin varasto tulee toimimaan, toimii puskurivarastona. Toimitusaika tulee olemaan kahdesta neljään viikkoa.

-Suurempien Precor-toimitusten aikataulut eivät muutu, kertoo Harri Laakso.

-Nopeampien toimitusten lisäksi Eleikon rahoituspaketit tulevat myös Precor-asiakkaiden käytettäväksi, lisää Laakso.

Peloton-yhtiön interaktiiviset sisäpyörät ja juoksumatot kuuluvat kotikuntomarkkinaan. Niiden tarjonta Suomen markkinoille ei ole vielä ajankohtainen. Peloton arvioi markkinoita maa kerrallaan.



Marko Rantamäki rakastaa ruotsalaista Eleikoa. Kun haluat parhaan toiminnallisen alueen, Marko toimittaa sen.

## HYVÄ TIIMI KASASSA

Marko Rantamäki näkee, että nyt heillä on hyvä tiimi kasassa, jota tukee koko pohjoismainen tiimi.

-Ole yhteydessä. Meiltä hyvät laitteet ja välineet sekä toimiva after sales.



Harri Laakso on ollut Precor-mies kuusi vuotta. Hän tuntee tuotesalkun erinomaisesti.

## TEEMA: DESIGN



The Trip studio screen, Esport Bristol

# WOW mikä studio!

TEKSTI: **MEDIHA SIITARI**

**2**021 Globaalin Liikuntatutkimuksen mukaan liikuntakeskuksen sijainti (35 %), sekä laadukkaat välineet (33 %) ovat edelleen kaksi tärkeintä tekijää, joiden perusteella asiakas valitsee keskuksensa. Hyvä ilmapiiri (30 %), sekä keskuksen tilat (27 %) kirivät kolmannelle ja neljännelle sijalle.

Luomalla asiakkaille viihtyisät tilat ja varustamalla ne laadukkailla välineillä, olet siis jo vaikuttanut kahteen asiakkaille merkityksellisistä kriteereistä. Kun asiakas kokee keskuksessa käymisen elämyksenä, suosittelee hän sitä myös ystävilleen, sekä jakaa kokemuksiaan omassa sosiaalisen median kanavissaan tuoden keskukselle lisää näkyvyyttä ja uusia asiakkaita. Tee siis keskuksestasi kohde, johon tullaan hieman kauempaakin käymään.

## Tässä TOP-3 helppoa ja edullista tapaa tehdä ryhmäliikuntastudiosta elämys asiakkaille:

Ryhmäliikunta on kokemuksellisin ja motivoivin aktiviteetti, jonka voit tarjota asiakkaillesi. Aloita ryhmäliikuntastudion ulkoasuun ja fiilikseen panostaminen jo studion ulkopuolelta maksimoiden asiakaskokemuksen. Yksi kustannustehokkaimmista keinoista on korostaa esimerkiksi studion ulkopuolella olevaa suurikokoista seinää, teettämällä siihen aiheeseen sopivan tapetti tai jokin motivoiva teksti. Tapetit ja tekstit saa helposti ja edullisesti myös uusittua muutaman vuoden välein.

Sisäpyöräily on mahdollisesti kustannustehokkain studio kaikista keskuksen tiloista. Vuoden 2021 tutkimuksessa selvisi myös suosituimmat ryhmäliikuntalajit ja sisäpyöräily oli sijalla 2. Panosta sisäpyöräilystudiossa välineiden laatuun ja miksei studion tilaa voisi tehostaa myös tapetilla. Sisäpyöräilyyn saa kokemuksellisuutta suurella näytöllä erilaisia virtual ja immersive -ohjelmia varten.

Rakenna toiminnallinen ryhmäliikuntastudio. Tiesitkö, että lähes puolet uusista potentiaalisista asiakkaista katsoo välineiden laatua ryhmäliikuntastudiossa jäsenyyttä harkitessaan? Laadukkaisiin välineisiin investoiminen maksaa varmasti itsensä takaisin. Tähtää toiminnallisiin välineisiin! Hyvänä esimerkkinä tästä ovat levytankopainot, joita asiakkaat voivat käyttää myös käsipainoina ja jotka eivät tarvitse erillisiä lukkoja tai muita helposti rikkoutuvia osia. Näin säästät tilaa, rahaa ja välineet ovat pitkäikäisempiä ja siististi pinnottavia.

Kun omassa keskuksessasi käy uusi asiakas tutustumassa, sanooko hän "WOW mikä studio"? Minkä arvosanan antaisit juuri nyt omalle keskuksellesi? Suomessa on huikeita ammattilaisia, joilta saat tukea niin valaistuksen, äänentoiston, sisustuksen, välineiden, ryhmäliikunnan sisällön kuin kaiken muunkin suunniteluun juuri oman keskuksesi tyyliin. Helsingin keskustassa sijaitsevaan Esport Bristol -keskukseen suunniteltiin yhteistyössä Les Millsin ja Esportin väen kanssa moderni tapetti studion ulkopuolelle, joka kutsuu asiakkaat huikean The Trip -tunnin pariin.

Näyttävä kangas tai tapetti vetää jumppaajat studiolle!

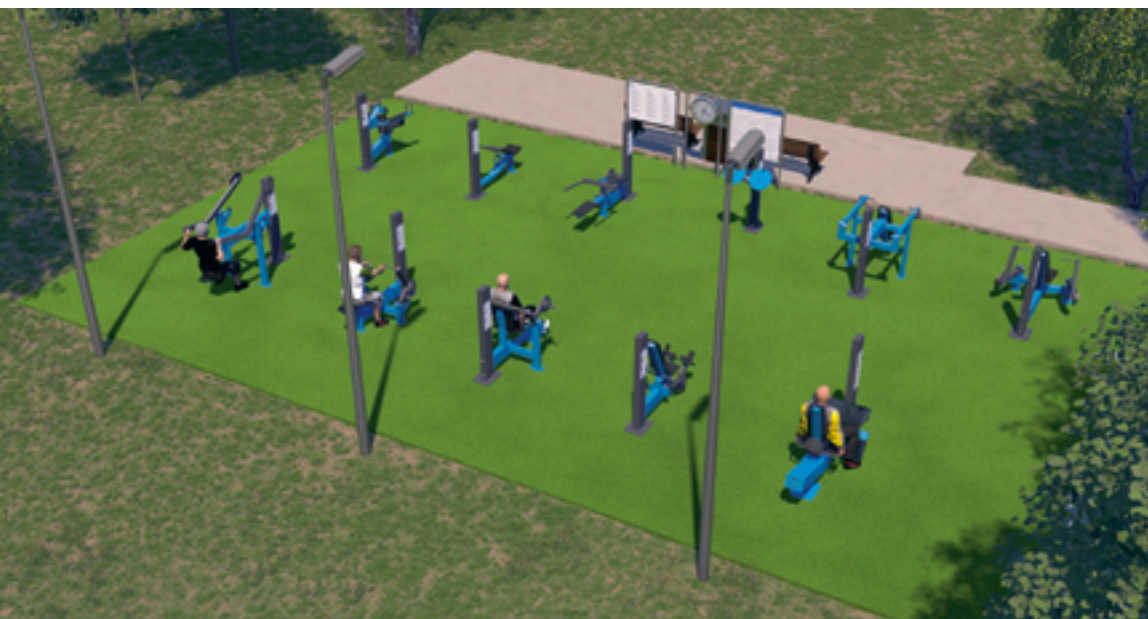


Tasokkaat välineet ovat osa treenikokemusta.

# Waffaa senioreille

Waffa-ulkolaitteet ovat kevyellä, kiinteällä painovastuksella varustettuja kuntoilulaitteita. Laitteet ovat suunnattu erityisesti ikäihmisille ja kuntoutusharjoittelijoille, jotka haluavat mahdollisimman helppokäyttöisen ja tarpeeksi kevyen harjoituskokemuksen. Laitteiden liikeradat ja kuormituskäyrät ovat huippuunsa optimoituja.

TEKSTI: ARI KATAJISTO KUVA: RONNY RÄNNÄLÄ 3D: SLINGSHOT OY



**L**iikuntaan kannattaa panostaa iästä riippumatta, aloittaminen ei ole koskaan liian myöhäistä. Toimintakyvyn säilyttämisen kannalta monipuolinen liikunta ja erityisesti voimaharjoittelu ovat avainasemassa. Lihasmassan sekä lihasvoiman ylläpitämiseksi voimaharjoittelu on tehokkain harjoitusmuoto myös iäkkäämmillä ja heikkokuntoisilla ihmisillä, kertoo Slingshot Oy:n Jari Rännälä.

Ulkoliikuntalaitteina Waffan laitteet tulevat olemaan helposti senioreidenkin tavoitettavissa. Kunnat ja kaupungit sijoittavat laitteita aktiivisten liikunta-alueiden läheisyyteen, jolloin seniori voi yhdistää ulkoilun ja voimaharjoittelun.

Kaikki Waffa-laitteet ovat kuumasinkittyjä, joten ne kestävät erinomaisesti Suomen raskaita sääolosuhteita. Laitteen rungoilla on peräti 25 vuoden takuu. Tällä hetkellä kokonaisuuteen kuuluu 11 laitetta. Väri- ja kuormitusvaihtoehdot ovat asiakkaan valittavissa.

## PUUHA GROUP JA SLINGSHOT MARKKINOIVAT

Kotimainen ulkoliikunta- ja leikkivälinevalmistaja Puuha Group Oy on tehnyt jälleenmyyntisopimuksen uudesta Suomessa suunnitel-

lusta Waffa-ulkokuntoiluvälinesarjasta. 11 eri välineen sarjan on suunnitellut Slingshot Oy:n Jari Rännälä. Tuotteet on tarkoitettu erityisesti senioreille, kiertoharjoitteluun sekä kuntoutukseen. Kotimainen suunnittelu takaa Suomen sääolot kestävät tuotteet, ja kevyet, kiinteät painot mahdollistavat käytön myös vähäisen liikuntataustan omaaville harjoittelijoille. Waffa tarjoaa helpon toistoihin tai aikaan perustuvan harjoitusmallinnuksen, jota on vaivatonta seurata.

-Lanseeraamme Waffa-tuotesarjan yhdessä Puuha Group Oy:n kanssa huhtikuussa 2022. Puuha Group on toiminut alalla vuosia ja uuden toimitusjohtajan Erkan Feren kanssa

käymiemme neuvottelujen perusteella totesimme omaavamme yhtenäisen näkemyksen siitä, miten voimme parhaiten palvella ikäihmisiä sekä edistää ja ylläpitää heidän hyvinvointiaan motivoivan ja turvallisen liikuntakonseptin avulla, kertoo Waffa-laitteet suunnitellut Jari Rännälä.

-Waffan laitteilla on helppo aloittaa aktiivinen kuntoilu, ylläpitää lihasten ja nivelten toimivuutta tai käyttää laitteita osana kuntoutusta, omalla ajalla, raittiissa ulkoilmassa. Tällaisia matalan kynnyksen liikuntaratkaisuja tarvitaan juuri ikääntyvää väestöä ajatellen, kertoo Puuha Group Oy:n Erkan Fere.

## LIIKE- JA VOIMAHARJOITTELUN VAIKUTUKSET

- Osteoporoosin etenemistä voidaan hidastaa liike- ja voimaharjoittelulla
- Lihasvoiman lisääminen parantaa koordinaatiota sekä tasapainoa
- Avainasemassa polven- sekä lonkajännusharjoitteet ja lonkan loitonnusharjoitteet
- Iän myötä ote- ja puristusvoima heikkenevät
- Olkanivelten liikkuvuus heikkenee iän myötä, yläkehon lihasten sekä olka- ja käsivarsien lihasten voimistaminen vaikuttaa positiivisesti kaikkiin päivittäisiin toimiin kaupassa käynnistä pyykkien ripustamiseen

## POSITIIVISET KOKONAISVAIKUTUKSET

- Omaehtoinen selviytyminen päivittäisistä toimista paranee
- Lihasvoimatason ja koordinaation paraneminen ennaltaehkäisee kaatumisia
- Toimintakyvyn kohentuminen ennaltaehkäisee rasitus- sekä kiputiloja tuki- ja liikuntaelimestössä

Optimaalisesti toteutettuina lannerangan ojennus-, koukistus-, sekä kiertoharjoitteet parantavat rangan liikkuvuutta, kehittävät tukilihaksistoa sekä lisäävät välilevyjen aineenvaihduntaa sekä parantavat ryhtiä. Tämän seurauksena selän toimintakyky sekä liikekoordinaatio kehittyvät, jolloin päivittäisistä askareista ja toimista selviytyminen paranee huomattavasti.



Pirkkolassa toimii ensimmäinen Waffa-asema, josta kerätään palautetta tulevaa ajatellen.

# Wrange Pro Line uutuudet

Wrange Pro Line -tuotesarjaan on lanseerattu uusi kestävä ja tukeva, mutta samalla helposti liikuteltava vatsapenkki sekä uusi versio suuren suosion saavuttaneesta Wrange Pro Line penkkipunnerruspenkistä.

**P**enkkipunnerruspenkin uuteen versioon on asiakkaidemme toiveesta lisätty integroidut ja säädettävät turvaraudat.

Wrange Pro Line -penkit valmistetaan Fysioline:n omassa tehtaassa Lahdessa. Wrange Pro Line tuoteperheen suunnittelussa ja tuotevalinnoissa ollaan keskitytty erityisesti siihen, että ne palvelevat parhaalla mahdollisella tavalla kuntokeskusiakkaidemme tarpeita, ollen erittäin kestäviä ja helppoja ja turvallisia käyttää. Lisää tuoteuutuuksia on luvassa kuluvan vuoden aikana.

## WRANGE PRO LINE VATSAPENKKI

Tyylikäs Wrange Pro Line vatsapenkki on Suomessa suunniteltu ja valmistettu. Se laadukas ja tukeva ja sitä on helppo siirrellä.

Optimaalisessa kulmassa oleva istuinosa sekä muotoillut jalkatuet takaavat miellyttävän ja turvallisen vatsalihasten harjoittelun eri kokoisille treenaajille. Penkki on helposti siirrettävissä pyörästönsä ja nostokahvan ansiosta. Penkin rakenne mahdollistaa vetokumin käytön, jos harjoituksesta halutaan raskaampaa/kevyempää (vetokumi lisävaruste). Yksinkertaisen muotoilunsa ansiosta Wrange Pro Line vatsapenkki on helppo pitää puhtaana.

### Penkin kokonaismitat:

- pituus 1250 mm
- leveys 620 mm
- korkeus 670 mm



Wrange Pro Line vatsapenkki on Suomessa valmistettu laadukas ja tukeva vatsapenkki.

## WRANGE PRO LINE PENKKIPUNNERRUSPENKKI TURVARAUDOILLA

Wrange Pro Line - penkit ovat ajattoman tyylikkäitä, tukevia sekä kovaan käyttöön suunniteltuja treenipenkkejä. Tuotteet on suunniteltu ja valmistettu Suomessa omalla tehtaalamme, joten takaamme tuotteiden korkean laadun. Vakaa ja erittäin järeä rakenne. Helposti koottava.

### Penkin tason mitat:

- pituus 125 cm
- leveys 30 cm
- korkeus 44 cm
- pystyrautojen sisäpuolinen väli 110 cm
- pystyrautojen säätökorkeus 75-110 cm

**WRANGE**  
PRO LINE

**fysioline**  
live well.

### Turvaraudat:

- Säätöalue: matalimmassa asennossa korkeus maasta 600 mm ja korkeus verhoilusta 160 mm, korkeimmassa asennossa etäisyys maahan 800 mm ja verhoiluun 360 mm
- Säätövara: 200 mm, 25 mm säätöväliä
- Varmistusalueen leveys: 355 mm
- Paino n. 6 kg

Lukitus kromatulla tapilla

fysioline.fi



Suomessa valmistettu laadukas penkkipunnerruspenkki.

## LISÄTIEDOT JA TARJOUSPYYNNÖT:

### Heikki Heinonen

040 715 5540

Myyntipäällikkö, Itä- ja Pohjois-Suomi

### Heidi Kolkka

050 471 2994

Myyntipäällikkö, Etelä-Suomi

### Anssi Rantanen

044 047 4506

Myyntipäällikkö, Länsi-Suomi



Laadukas gym80 Sygnum lonkan loitontajalaite turvalliseen ja tehokkaaseen loitontajalihasten harjoitteluun.



gym80 45 asteeseen säädettävä penkipunnerruspenkki.



gym80 Käsipainosoutupenkki

# gym80 laajentaa mallistoaan



**S**aksalainen, erittäin korkeasta laadusta tunnettu ja tunnustettu gym80 laajentaa mallistoaan tasaisen varmasti vuosittain.

Esittelemme nyt neljä mielenkiintoista tuotetta gym80:ltä. Kaikki laitteet valmistetaan aina tehtaalla tilauksesta ja ne ovat erittäin monipuolisesti kustomoitavissa.

Vakio runko ja verhoiluvärejä on lukuisia ja pienellä lisäinvestoinnilla laitteen runkoväri sekä verhoilun väri ja materiaali ovat asiakkaan vapaasti valittavissa. Laitteverhoilut saadaan asiakkaan toiveesta myös tilaajan logolla varustettuna ja painopakan suojaverkkoihin on mahdollista saada laserleikattuna haluttu logo, teksti tai muulla tavoin kustomoitu muotokieli.

Nämä laitteet ovat aina made in Germany laatua, mikä tuntuu lopputuloksessa.

#### gym80 uutuudet:

- gym80 Säädettävä punnerruspenkki
- gym80 Lonkan loitonnuslaite seisten
- gym80 Pure Kraft Keskitetty hauiskääntö, levypainokuormitteinen
- gym80 Käsipainosoutupenkki

fysioline.fi



gym80 Pure Kraft Keskitetty hauiskääntö, levypainokuormitteinen

#### Heidi Kolkka

050 471 2994

Myyntipäällikkö, Etelä-Suomi

#### LISÄTIEDOT JA TARJOUSPYYNNÖT:

#### Heikki Heinonen

040 715 5540

Myyntipäällikkö, Itä- ja Pohjois-Suomi

#### Anssi Rantanen

044 047 4506

Myyntipäällikkö, Länsi-Suomi

# Eleiko jo 65 vuotta

Ruotsalainen Eleiko on tuottanut jo 65 vuoden ajan voimailuvälineitä. Tänä vuonna Eleiko kertoo vahvasti uuden Presterasarjan mahdollisuuksista luoda toimiva harjoitusympäristö niin voimailusaleihin, kuntokeskuksiin kuin koti- ja autotallisaleille.



3. Powerlifting Training Station on loistava treeni-alusta, mutta muista erilliset kisapenkit.



Pretera Power Rack.

**E**leikon tarina lähti aikoinaan tehtaanjohtajan intohimosta nostoja kohtaan ja huonoista välineistä 65 vuotta sitten. Eleiko ei kainostele tuoda esiin sitä, että heidän tuotekehitystyönsä lähtee urheilullisista tarpeista.

-Kun tehdään urheilijoille laadukkaita välineitä, ne toimivat hyvin myös kuntoilijoilla, sanoo Eleikon Suomen myynnistä vastaava Marko Rantamäki.

## LAATU JA TURVALLISUUS

Eleikolla on ollut jo vuosikymmeniä vahva globaali yhteisö, mikä koostuu urheilijoista, kuntoilijoista ja valmentajista. Tämä laaja yhteisöstä tuleva palaute yhdistettynä Eleikon erittäin vahvaan tuotekehitykseen ja intohimoon kehittää alaa ja tuotteita mahdollistaa jatkuvan kehityksen.

-Eleikon tapauksessa maininta tarpeeksi hyvä ei riitä! Kun kuulen, että jokin laite tai

väline on kustannustehokas, näen punaista, koska implisiittisesti se tarkoittaa sitä, että tuotteen suunnittelussa ja valmistuksessa on joissain kohden oikaistu. Näin ei synny kuin "tarpeeksi hyvää", noituu Rantamäki.

-Eleikolla laatu ja turvallisuus ovat aina suunnittelun perustana. Tähän historiikin jo velvoittaa.

Eleiko sai alkunsa intohimosta muuttaa alaa. Aluksi tärkeää oli tuottaa tankoja, mitkä kestivät. Ajan myötä laatu ja sen kautta turvallisuus ovat olleet intohimon ilmentymiä.

Rantamäki lisää, että hyvän pitää tuntua hyvältä.

Sivuhuomautuksena Rantamäki lisää, että kaikki tarvitsevat yhteisön ympärilleen ja siksi hän toivoo, että myös Suomessa kuntokeskusala liittyy alan asioita ajavaan ja kehitävään yhteisöön SKY:n. Ilman isoa ja vahvaa yhteisöä, muutos ei ole mahdollinen.

## TEHOKKAAMPAA TOIMINTAA ELEIKOLLA

Syksyllä Eleiko avaa pääkonttorin yhteyteen uuden logistiikkakeskuksen.

-Uusi logistiikkakeskus rakennetaan tontille Eleikon pääkonttorin viereiselle tontille Kistingeen. Uuden rakennuksen myötä Eleiko aikoo laajentaa tuotantoa ja odottaa voivansa yli kaksinkertaistaa nykyisen tuotantoalueen. Investointi on tärkeä osa yhtiön pitkän aikavälin jatkuvan kasvun strategiaa ja sen odotetaan luovan lisää työpaikkoja Halmstadiin, Eleikon kotikaupunkiin. Kiinteistön odotetaan valmistuvan vuoden 2022 kolmannen neljänneksen aikana, kertoo Marko Rantamäki hyviä uutisia.

Eleikon uusi, runsaan 18 000 neliömetrin logistiikkakeskus on ympäristösertifioitu.

-Eleikon kasvumatkan jatkamiseksi tarvitsemme suurempia ja optimoituja logistiikka- ja tuotantotiloja. Logistiikkakeskus yhdessä

muiden logistiikkainvestointien kanssa tulee olemaan tärkeä liikkeellepaneva voima, jotta voimme laajentaa tuotantoa olemassa oleviin kiinteistöihin ja vastata asiakkaidemme tarpeisiin nyt ja tulevaisuudessa, sanoo Eleikon toimitusjohtaja Erik Blomberg.

Rakennus on myös tärkeä avain Eleikon laajassa vastuullisuustyössä. Logistiikkakeskus on ympäristösertifioitu ja Eleiko suunnittelee investoivansa aurinkokennoihin tavoitteenaan vähentää niiden kokonaissähkökulutusta vähintään 20 % vuoteen 2024 mennessä.

## PRESTERA MÄÄRITTÄÄ TULEVAT VUODET

Nyt korona-ajan jälkeiseen liikuntamaailmaan Eleiko on tuonut uuden Prestera-sarjan. Sen avulla saadaan rakennettua erittäin monipuolinen, kuntokeskuksen tarpeista lähtevä toiminnallinen tila.

-Sarjan perustana on half rack, joita yhdistelemällä voidaan rakentaa yhden suorituspaikan tila tai lukematon määrä erilaisia suorituspaikkoja. Suorituspaikalla voidaan tehdä monia erilaisia treeniliikkeitä yksikön varustelun mukaan, kertoo Rantamäki.

Prestera-sarjassa half rackin lisäksi on tarjolla double half rack ja power rack, jotka ovat täysin toisiinsa yhdistettävissä toiminnallista tilaa rakennettaessa.

Eleikolta on tulossa myös uudet levypainot ja kahvakuulat.

### Tässä kolme mallia, miten half rackit voi koostaa:

#### 1. PERUSHALFRACK

Half rackin suunnittelun pohjana on voimantajat, joiden harjoitteluun se on oivallinen. Nostokorkeuden voi säätää jokaiselle sopivaksi 2,5 cm tarkkuudella. Korkeuden nosto ja lasku onnistuu helposti kiinteillä pidikkeillä.



1. Prestera half rack on sarjan perusta. Se toimii hyvin yhden henkilön treenialustana.

Half rackiin sopii hyvin levypainoja ja muita tarvikkeita, joten niitä ei tarvitse "säilyttää" lattiolla.

#### 2. DOUBLE HALF RACK VARUSTETTUNA TALJOILLA

Half rackiin on kesän aikana saatavissa taljalaajennus, mikä mahdollistaa todella monipuolisen harjoittelun. Turvallisuus on huomioitu mm. siinä, että taljan nostaminen ylös tai laskeminen alas vaatii molempien käsien käyttämisen – sormet eivät voi jäädä väliin.

Suorituspaikkaan voidaan liittää erilaisia välineitä ja tarvikkeita: penkki, taljakahvat, leuanvetotanko – mielikuvitus luo rajat.

#### 3. POWERLIFTING TRAINING STATION

Vapaapainoalueen penkkien lisäksi uuteen Prestera-sarjaan voidaan rakentaa voimantoponkiasema.

Penkin istuttamisessa Presteraan on otettu huomioon turvallisuus.

Prestera-sarjan lisäksi alueelle kannattaa miettiä kunnon SVR-tekniikalla toteutettua nostopaikkaa.



2. Double half rack, johon lisätoiminnallisuutta taljoilla.



# Uutta: Cybex Ion

Ion on Cybexin uusi laitesarja, joka jatkaa loistavaa palautetta käyttäjiltä saaneiden EagleNX ja Prestige laitesarjojen viitoittamalla tiellä.



**C**ybex-laitteet ovat aina suunniteltu liikeradat edellä, jotta käyttäjäkokemus olisi mahdollisimman hyvä, ja niin on tehty myös Ion-sarjan kohdalla. Tässä painopakkasarjassa on lisäksi kiinnitetty erityisesti huomiota estetiikkaan ja yhä tärkeämmäksi muodostuvaan lattiatilan optimaaliseen käyttöön.

Matalat painopakkojen rungot ja pieni lattiapinta-ala antavat suunnittelussa lisää mahdollisuuksia toteuttaa omaa näkemystä toimivasta ja tyylikkäästä salista. Laitesarjasta löytyy myös yhdistelmälaitteita, jotka tarjoavat myös pienille saleille mahdollisuuden kalustaa tila kattavasti kaikkien lihasryhmien treenaamiseen.

Cybex Ion series koostuu 18 painopakkalaitteesta sekä penkeistä ja telineistä Smith mukaan lukien. Kaikissa laitteissa yhteneväinen tyyli takaa onnistuneen visuaalisen ilmeen. Laitteet valmistetaan Euroopassa ja ovat nyt tilattavissa. Kerromme mielellämme lisää tästä suursta kiinnostusta herättäneestä uutuudesta ja järjestämme mielellämme mahdollisuuden testata laitteita.

[pgs.fi](http://pgs.fi)







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](http://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, GYMPLUS, 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](http://www.liikunnastaliiketoimintaa.fi)

**DRAX**  
Designed by Science

Halle 7

**Dr. WOLFF®**  
SPORTS & PREVENTION



Halle 7 · Stand C14 ▶

# FIBO 2022 -messut Kölnissä

Kahden väli vuoden jälkeen järjestettiin FIBO 2022 -messut 7.–10. huhtikuuta Kölnissä. Pandemian vaikutus näkyi selkeästi messujen näyttöilleasettajien ja messuvieraiden määrässä. Samoin useampi osasto oli tavanomaista pienempi.

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

**F**IBO:n kansainvälisyys säilyi hyvällä tasolla. Messuvierailijoita neljän päivän aikana oli 51.270 ja merkittävää on, että he edustivat 109 eri valtiota. Näyttöilleasettajia paikalla oli 600. Tässä on huomioitava niin kiinalaisten kuin venäläisten poissaolo. Myös on huomioitava useiden yritysten, niin näyttöilleasettaja- kuin vierailijapuolella, varovaisuus lähettää henkilökuntaa messuille.

Positiivista oli, että edellisenä sunnuntaina oli Saksan maskisuositukset keventyneet ja messuille vaadittiin vain voimassa oleva koronapassi.

## SUURTEN POISSAOLOJA

Merkittävimmät poissaolot näyttöilleasettaja-puolella olivat Life Fitness, Precor ja gym80. Lisäksi Matrix oli paikalla saksalaisen maa-hantuojan kautta, joka huolehti pääasiassa keskieurooppalaisista asiakkaista rakentamalla aidat osaston ympärille.

Niin näyttöilleasettajien kuin messuvieraiden ”poissaoloista” huolimatta oli erittäin merkittävää, että messut pystyttiin järjestämään tässäkin laajuudessa.

## KATSE TULEVAISUUTEEN

Yksi merkittävä osa FIBO-messuja on sen yhteydessä järjestettävä Innovation Awards -kilpailu. Kilpailussa jaettiin palkinto seitsemälle tuotteelle.

Ekologisuudesta ja kestävä kehityksen huomioiminen oli Ergofitin Row-soutulaitteen vahvuus. Samalla kiitettiin soudun luonnollista tuntumaa.

Sykeseurannan tämän hetken johtava yritys kuntokeskuskentässä on MyZone. Kategoriassa terveys ja kuntoutuminen heidän MZ-Switch-tuotteensa voitti kategoriansa. Laitteella saadaan mitattua aktiivisuutta niin ranteesta, rinnasta kuin kädestä.

Performance-kategoriassa norjalaisen Gungnir of Norway -yrityksen 20 kilon yleis-tanko nousi ykköseksi. Sen vahvuutena on tankoon luotu kiinnitysmekanismi, jolloin salilattialla ei tarvita lukkoja.

Toinen Performance-kategorian palkittu tuote on Curve Workout by Trackbar. Oikeisiin liikeratoihin opastava järjestelmä tuo liikuntaan pelillistämistä ja teknologiaa.

Muut voittajat ovat BenchK 113 wall bar -puolapuujärjestelmä, Sureblend Power Blender Shaker -sheikkeri ja Plyofold-boxi.



Technogym nosti vahvasti esiin konseptit.

## SCHWINNIN PYÖRÄT

Suurista toimijoista isoilla osastoilla mukana oli Core Health & Fitness eli Star Trac, Nautilus ja Schwinn -yritysrypäs. Heidän tuotevalikoimastaan nostetaan ylös uudet pyörät.

Schwinn X Bike sopii erinomaisesti kuntosalin cardioalueelle. Pyörä on valittavissa hiilikuitu- tai Poly V -hihnalla. Lisävarusteisen 4iiii -konsolin voi parittaa puhelimen kanssa, jolloin kaiken harjoitusdatan saa ladattua suoraan puhelimeen. Pyörän Q-factor on 168 mm.

Schwinn Z Bike on täysin uusi huippumalli spinningstudiolle. Vakiona tuleva näyttökonsoli antaa lukuisia mahdollisuuksia harjoitusohjelman muokkaamiseen. Treenin tehokkuutta voi seurata pyörän värinäyöillä. Vä-



Schwinnin uudet pyörät.

rejä voi käyttää myös luotaessa tunnin sisään rakennettuja haasteita. Z Biken voi valita polyluretaani- tai hiilikuituhihnalla. Kun tarvitset studiollesi parhaan mahdollisen ja tyylikkäämmän spinningpyörän, valitset Schwinn Z Bike, sanailee Slingshotin Ronny Rännälä.

Niin X Biken kuin Z Biken tuotannossa on otettu ympäristöasiat huomioon uudella tavalla: laitteiden pakkauksessa käytetty polystyreeni on korvattu 100 % kierrätettävällä materiaalilla, joka vähentää ympäristölle aiheutuvaa kuormaa.

## KONSEPTIT

Technogym oli totuttuun tapaan paikalla konseptit ja formaatit edellä.

Mielenkiintoinen uutuus on BioStrenght-laitesarja. Se on saatavilla perinteisenä painopakasarjana tai sähkökäyttöisenä.

-Sähköinen malli luo hienoja mahdollisuuksia monipuolistaa liikesarjoja. Esimerkiksi pudotussarjat on helppo ohjelmoida sähköisesti. Samoin monien lisäelementtien kuten vastuskumien käyttö mahdollistuu, kertoo Qicraft Finland Oy:n Timo Turunen.

Turunen lisää, että sähköisesti toimiva laite on todella turvallinen ja sitä on helppo kontrolloida.

-Treenin kaikki tiedot saadaan talteen ja lisäksi treenejä on mahdollista säädellä etänä.

Turunen mukaan suomalaiset messuvieraat antoivat hyvää palautetta treenituntumasta.

Toisena kärkenä Technogym toi Skill X -konseptin, mikä löytyy jo lappeenrantalaiselta kuntokeskukselta.

-Mielenkiintoinen osa Skill X:ää on Les Millsin playbook. Playbook sisältää valmiita ohjelmia, joka kannattaa ottaa käyttöön esimerkiksi kiireisinä aikoina. Taas kun haluaa käyttää omaa ohjelmointia, voi playbookin ohittaa, sanaili Santeri Laihonen.

Myös muut Technogym-konseptit olivat esillä:

-Hieman ihmetyttää, että esimerkiksi Skill

Run - ja Skill Run Bootcamp -konseptit eivät ole vielä löytäneet tietään samalla tavoin suomalaisiin keskuksiin kuin muissa Pohjoismaissa, mietti Timo Turunen.

## PRESTERA ELEIKON HUIPPUNA

Ruotsalainen Eleiko lanseerasi viime vuoden puolella uuden Prestera-sarjan. Prestera pohjautuu half-rackiin, johon voidaan liittää asiakkaan tarpeiden mukaan mitä erilaisimpia lisäelementtejä. Tällä tavoin voidaan luoda monipuolinen treenialusta.

Malleina messuilla oli kolme esimerkkiä: perushalf-rack, half-rackiin rakennettu penkki-asema ja doublehalfrack toiminnallisilla lisävarusteilla.

Osastolta aisti hyvin Eleikon pyrkimyksen kehittää tuotteita jatkuvasti. Lisäksi messuosaston henkilökunta, saksalainen, oli vahvasti ruotsimielinen Tre Kronor -paidoissa.

## LES MILLS LIVENÄ JA VIRTUAALISESTI

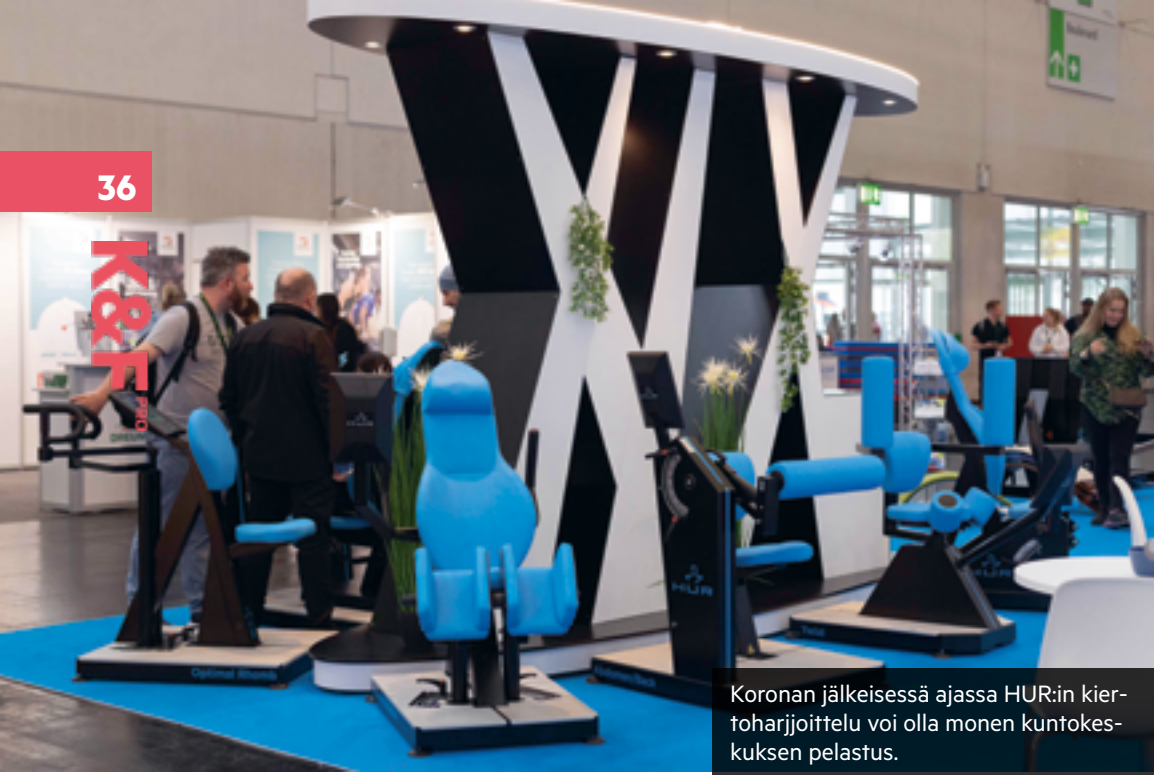
Les Mills nosti vahvasti esille ryhmäliikunnan takaisin palaamisen koronan jälkeen. Studiossa tapahtuvan ryhmäliikunnan tukena ja vaihtoehtona Les Millsillä on vahvasti esillä virtuaalinen ryhmäliikuntatoteutus.

Oma lisänsä messuilla oli VR-lasien käyttö BodyCombat -tunnilla. VR-lasit tuovat virtuaalisen kuvan kolmiulotteisena kuntoilijan maskiin. Hieman tilaa ja huima liikuntakokemus.

Les Mills Nordicin Lena Holmberg kertoi syksyn tuovan ensimmäiset Les Mills -putiikit Ruotsiin. Lena oli erittäin innostunut, kun huolella mietitty putiikkikokemus tuodaan lesmillsmaisesti myös Pohjoismaihin.



Les Millsin BODYCOMBAT toimii loistavasti VR-laseilla.



Koronan jälkeisessä ajassa HUR:in kiertoharjoittelu voi olla monen kuntokeskuksen pelastus.

## HUR VASTAA AJAN HAASTEeseen

FIBO:n vakituinen näyttöasettaja on HUR. Tänä vuonna osastoa hallinnoi Saksan maahantuoja, mutta Suomesta olivat paikalla mm. Mats Manderbacka ja Anssi Lipsonen.

Mats toi esiin HUR kiertoharjoittelukokonaisuuden ajankohtaisuuden. Moni kipuilee 50+ ikäluokan aktivoimisesta takaisin kuntoosalille. HUR:in kiertoharjoittelukokonaisuus vaatii tilaa n 50 m<sup>2</sup> ja täysin automatisoituina se ei vaadi paljoa henkilökunnalta – vaikka kokonaisuutta voidaan käyttää myös ryhmässä.

HUR:in osastolla olivat myös BodyBow:n kaarilautaa esittelemässä Hanna ja Tuire Rinta.

## CSE LöYTÄNYT FITNESSIN

CSE Entertainment Oy on lähes kymmenen vuotta tuottanut erilaisia pelillistettyjä tuotteita mm. liikuntasektorille. Velimatti Nurkka la kertoo heidän toimivan maailmalaajuisesti ja olevan hyvin aktiivisesti paikalla eri messuilla.

-Kuntokeskusenttä oli meille alkutaipaleella hieman haastava, mutta viime vuosina suuret kuntokeskusketjut ovat löytäneet mei-

dän tuotteemme. Ne palvelevat hyvin mm. erilaisissa trainereiden luomissa challenge-tilanteissa.

## SPORTSART TUOTTAA SÄHKÖÄ

SportsArt on uskonut vahvasti vihreään valankumoukseen ja tuonut energiaa talteen keräävät laitteet osaksi valikoimaansa.

SportsArtin Vatio Indoor Cycle palvelee mielenkiintoisesti kaksoistoimintoa: intensiivisen harjoittelun tarkoitettu ammattitason harjoitusväline ja sähköä tuottava voimalaitos. Normaalin harjoittelun aikana kalorien polttamisesta tuotettu energia otetaan talteen ja muunnetaan sähköksi. Jopa 74 % harjoittelun aikana tuotetusta energiasta syötetään välittömästi sähköverkkoon sähköä kulluttaville laitteille, mikä vähentää sähköyhtiön tarvitsemää wattimäärää ja pienentää kuntokeskuksen hiilijalanjälkeä.

Toinen mielenkiintoinen uutuuus on G260 ROWER. Toisin kuin muut markkinoiden kilpailijat, uusi G260 on ainoa soutu-laite, jossa on sisäänrakennettu patentoitu mikroinvertteri, jonka avulla käyttäjät voivat tuottaa sähköä ja kompensoida hiilijalanjälkeään samalla kun he nauttivat intensiivisestä harjoittelusta. Muita ainutlaatuisia ominaisuuksia ovat:

-Ohjaustankoon integroidut sormenpääsäätimet antavat käyttäjien säätää vastustusta vaivattomasti lennossa, mikä mahdollistaa suuremman harjoittelun vaihtelun ja hallinnan

-Sähkömagneettinen jarrujärjestelmä jäljittelee todellista vedessä soutamisen tunnetta

-Biomekaanisesti fokusoidut jalkapolkimet pyörivät vaivattomasti sopivassa käänätöpis-teessä – säilyttäen mukavuuden jalan ja nilkan alueella

-Väriä vaihtava LED-valo ilmaisee tuotetun wattimäärän reaaliajassa ja tarjoaa tärkeitä oivalluksia ja mahdollisia valmennusvinkkejä

## 16 VUOTTA REALLEADERIA

Gym Productions Finland Oy:n Martti Kailaheimo kertoi heillä Realleaderin kanssa olevan pitkä, 16 vuoden yhteinen taival. Martti kehui, että hänen ja myös muiden maahantuojiin kommentit laitteista ja niiden kehityssuunnista on otettu hyvin huomioon.

Realleader esitteli uudistuneita sarjoja. Huomiota herättivät mahtavan kultaisella maalattu Hammer Series ja sähkönsininen M7PRO-sarja.

## SALTER KIINNOSTI

Espanjalaiset kuntolaitevalmistajat ovat nostaneet päätään eurooppalaisella tasolla. Tietoisuuteen ovat nousseissa mm. Fitland, Bodytone, Ojmar.

Salter on noussut viime vuoden syksyn jälkeen vahvasti esille Suomessa ennen kaikkea ole.fit-yrittäjien ja Tommi Mäkisen kautta.

Salterin viennistä vastaava Pablo Escrig kertoi heidän panostaneen paljon teknolo-

CS Entertainmentin iWall on löytänyt sijansa suurten kuntokeskusketjujen infrassa.



Salterin osastolla vierailivat mm. Janne Taivainen ja P-C Nordensved. Tommi Mäkinen kuuluu osaston henkilökuntaan.



GPF:n Martti Kailaheimo nosti esiin Realleaderin M7Pro-sarjan laitteet.

gian hyväksikäytön mahdollistamiseen. Nyt kaikilla, niin voima- kuin cardiolaitteilla, tehty treeni voidaan viedä joko Salterin omaan tai muuten yhteensopivaan applikaatioon oman treenin seurantaan varten.

### TECA KAHEDELLÄ KÄRJELLÄ

Teca Fitnessin valikoima eri laitesarjojen laitteita oli hyvin esillä.

-Tecan keskeinen ajatus ja tavoite on saada mahdollisimman tehokkaasti harjoitettua koko kehon lihaksia. Useat liikkeet tehdäänkin seisten (Stand Up Switching) käyttäen voimakkaasti keskikehon lihaksia jokaisessa liikkeessä - StandUp strenght is the new cardio, kertoi TECA:a Suomessa edustavan Omasali Oy:n Risto Kalliokoski.

-Tecan Prestige Black -laitesarjan paino-

pakkalaitteet ovat kuuluisia täydellisistä liikeradoista, käyttömukavuudesta, laadusta ja tyylikkyydestä.

Prestige Black -laitteet ovat kompaktin kokoisia ja niiden avulla voidaan suunnitella joustavasti toimivia kuntosalikokonaisuuksia.

-Suomeen onkin tulossa tänä vuonna monia uusia Teca-saleja. Laitesarjasta löytyy myös useita erityyppisiä monitaljoja (4/5/7 stations). Tecan laitteet tehdään Italiassa ja niiden toimitusaika 4–6 viikkoa.

Tecan Switching -sarja vastaa hienosti nousevaan trendiin ryhmäliikunnassa. Siinä koko kehon vastusharjoittelu laitteilla tuodaan osaksi kiertoarjoittelua. Switching-laitteiden ympärille saa kehitettyä monipuolisia ryhmäliikuntatunteja niin junioreille, koviille treenaajille kuin senioreille (painopakat saatavilla 60–100 kg). Yhdisteltäessä muita laitteita

(kuten käsipainoilla varustettu tyylikäs penkki tai ABSolute penkit) saa ryhmäliikuntaan helposti yli 20 suorituspistettä. Switching-laitteet toimivat mainiosti myös aivan normaaleina kuntosalilaitteina ryhmätuntien välissä.

### GYMLECO KUTKUTTAA

Vahvempaa treenaajaa puhutteleva Gymleco on löytänyt oman tilansa kuntosalilaitemarkkinassa. Gymleco on aina ollut ylpeä toimivista liikeradoista. Muutamat nykyiset tai uransa lopettaneet kehonrakentajat ovat hankkineet saleilleen Gymlecoa ja heidän vanavedessään brändin maine on kulkeutunut eteenpäin. Toimitusjohtaja Monica Kotkansiira oli tyytyväinen kansainvälistymiseen. Gymleco esittelee aina messuilla uusia tuotteita. Nyt vuorosaivat olivat seisaaltaan corea kehittävä laitteet.



Gymleco oli yksi niistä, joiden osaston koko oli suurempi kuin edellisellä kerralla.



Teca Fitnessin laitteet on suunniteltu ajatukseella.

### VUOSI 2023

Vuosi 2023 tulee näyttämään messujen suunnan 2020-luvulla. Jos ensi vuonna ei saavuteta kuusinumeroista messuvierasmäärää, niin silloin on itsetutkiskelun aika.

Marraskuu tulee näyttämään suuntaa, kun FitnessConnected-messu pidetään Münchenissä.

FIBO 2023 järjestetään 13.–16. huhtikuuta 2023.

# Kuntosali kuuluu kaikille

TEKSTI: ARI KATAJISTO

**O**le.Fit-kuntokeskusten missiona on auttaa suomalaisia viihtymään ja voimaan paremmin. Ole.Fit-kuntokeskusketju on yksityinen, kotimainen kuntosalipalveluita tarjoava yritys, johon kuuluu jo 45 kuntokeskusta ympäri Suomen.

Ketjua johtava Tomi Peltonen kertoo heidän laajenemisensa olevan aktiivista. Tälle vuodelle on suunniteltu 12–14 uutta keskusta. Peltonen tarkentaa, että todennäköisesti lopputulema on alarajan tuntumassa.

-Uusista keskuksista osa on jo aikaisemmin toimineita keskuksia, jotka liittyvät mukaan ole.fit-ketjuun, ja osa aivan alusta rakennettavia kuntosaleja.

## PIENEMMÄT PAIKAT HALTUUN

-Toimintamme laajenee entisestään ja avaa ensimmäinen Ole.Fit Mini -keskuksen toukokuussa Kokkolaan. Ole.Fit Mini -konseptillä menemme alueille, joihin normaalit keski-



# Ole.Fit

suuret kuntokeskukset eivät mahdu. Tällaisia paikkoja ovat esimerkiksi tiiviisti rakennetut asuinalueet, yritysten ja taloyhtiöiden tilat, sekä alueet, jossa on Ole.Fit-kuntokeskus, kertoo Peltonen.

Mini-keskukset ovat kooltaan 80–200 m<sup>2</sup> ja keskukset räätälöidään alueen kysyntä ja tarpeet huomioiden. Konseptin nimi "Mini" pää-

tettiin yhdessä kaikkien Ole.Fit yrittäjien kesken.

-Luomme ja visioimme jatkuvasti yhdessä ja tästä koko Ole.Fit -ketjussa on kyse. Kevät on uudistumisen aikaa, joten nyt halusimme luoda jotain aivan ainutlaatuista, lisää Peltonen.



TRAINER  YOU

ALAN SUURIN KOULUTTAJA

Koulutukset liikunta-alan ammattilaisille ja kaikille aktiivisesta terveydestä kiinnostuneille!

trainer4you.fi

# Ryhmäliikunnan Top-10 soittolista

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

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



1. **Bess** - Ram Pam Pam
2. **Ed Sheeran** - Shivers
3. **Ed Sheeran** - Bad Habits
4. **Klara Hammarström** - Run To The Hills
5. **Olli Halonen** - Pohjola
6. **Lost Frequencies & Calum Scott** - Where Are You Now
7. **Lauri Tähkä** - Nukkuvat Aamut
8. **Gabry Ponte, LUM!X & Prezioso** - Thunder
9. **Tiësto & Ava Max** - The Motto
10. **Elton John & Dua Lipa** - Cold Heart (PNAU Remix)

## WITUTUSVARTTI:

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



## SAISINKO KESKEYTTÄÄ?

Menemme monessa mielessä kohti mielenkiintoista kesää. Toki kesä on aina mielenkiintoinen ja liikunta-alalla kesä on monella todellista selviytymistaistelua, vaikka jokaiseen kesään kuuluvat myös onnistumistarinat. Tuleva kesä on erikoisen kiinnostava, koska ainakin itsellä on vaikeuksia lukea kristallipalloa, miten asiakkaat käyttäytyvät aktiivisuuden - ja erityisesti keskeytysten suhteen.

Olen jo tovin ollut sitä mieltä, että asiakkaan pitää saada keskeyttää esimerkiksi kuntokeskusasiakkuus, jos hänestä siltä tuntuu. Tämä epäsuositettu mielipide nostaa monella karvat pystyyn ja ymmärrän sen hyvin. Keskeytys on yhtä empaattinen kuin sopimuksen irtisanominen. Yrittäjä päättää empatian voiman määrän.

Lähestyn keskeytystä yleisesti siten, että yksikään asiakas ei keskeytä asiakkuuttaan turhaan. Jos asiakas haluaa kuntoilla, haluaa parempaan kuntoon ja on tyytyväinen maksamaansa palveluun, miksi ihmeessä hän haluaisi keskeyttää? Vain siksi kun voi keskeyttää? Eihän siinä olisi mitään järkeä. Eivät asiakkaat niin tee!

Kun yhdessä konsultaatiossa ehdotin, että poistetaan koko keskeytysäännöstö ja annetaan asiakkaan keskeyttää, jos asiakas sitä pyytää. Yrittäjän kommentti hätkähdytti.

"Eikö kaikki sitten keskeytä koko ajan?"

Saatiin hyvä keskustelu aiheesta, miksi yrittäjällä on oletus, että asiakkaat kuntoilevat ulkoisesta pakosta. Liikunta-alan yrityksen ydinliiketoimintaa on saada ihmiset liikkumaan. Miksi ihmeessä asiakkaat kuntoilisivat keskuksessa pakotettuna? Jos niin on, yrittäjä on unohtanut ihan kokonaan ydinliiketoimintansa keskittymisen. Ulkoinen pakottaminen - esimerkiksi sopimusehdoin - on varsin ikävä ja tehoton tapa motivoida ihmistä liikkumaan. Ei siinä ainakaan empatiaa juurikaan ole. Eikä jatkuvuutta.

Mitä tulevana kesänä tapahtuu? Tuleeko aiempaa isompi vai pienempi tarve keskeytyksille, koronan jälkilöylynä? Onko ihmisillä aiempaa suurempi tarve liikkua myös kesällä? Ainakin siihen lienee fyysinen ja psyykinen tarve ja sen vuoksi tämä jääneekin isosti meidän alan yrittäjien käsiin, saammeko tuon tarpeen kaivettua esiin asiakaskunnasta. Jokainen laiskuuttaan keskeyttävä on meidän oma vikamme, koska emme ole silloin onnistuneet ydinliiketoiminnassamme. Jokainen ns. aiheettoman keskeytyksen syy löytyy yrittäjän sekä yrityksen henkilökuntatilan peilistä. Ei mistään muualta.

Keskeytyksen tarve on joka tapauksessa aina olemassa. Sairastumiset ovat tietysti oma lukunsa, mutta se tarve on golfaajilla ja muilla vastaavien kesälajien harrastajilla. Tar-

ve on koko kesän mökillä viettävillä, varsinkin nyt kun etätyöt ovat lisääntyneet. Väitän, että miten suhtaudut näihin kaikkiin keskeytyspyyntöihin, vaikuttaa asiakkuuksien kokonaispituuteen. Ymmärrän taloudellisen näkökulman ja ne selittelyt, että olemme laskeneet hintaan, että kukaan ei ihan koko vuotta tree-naa kuitenkaan. Itsekin olen niitä höpötellyt, mutta ollaan nyt rehellisiä, se on vain höpötystä. Nosta hintaa, jos se on liian alhainen ja lopeta selittely.

Olen todistanut monia asiakaspalvelutilanteita, joissa asiakas on tullut - alalle tyypillisesti - lakki kourassa kysymään keskeytystä. Olen todistanut ne ilmeet ja reaktiot, kun kysymykseen keskeytyksen mahdollisuuteen vastataan kysymyksellä, kuinka pitkäksi aikaa. Asiakas jää usein sanattomaksi, kun hän on varannut mukaan vielä kaikki omistamansa ja hankkimansa todistukset eikä niitä tarvita tilanteessa lainkaan. Mitä luulette, pidettäkö vai lyhennetäänkö tuo keskeytystä?

Mitä teillä tehdään tulevana kesänä, jotta asiakkaat eivät keskeyttäisi? Entä kun ne pyytävät keskeytystä?

Jotta voi ylittää asiakkaan odotukset, ne odotukset pitää tietää.

Näkemys **Sami Hurme**



## PREMIUM-TASOISIA TREENIELÄMYKSIÄ

Luo asiakkaillesi viihtyisä treeniympäristö, jossa ei tingitä tyylistä. Huolella suunniteltujen laite- ja digitaalisten ratkaisujen avulla luot korkealuokkaisia treenikokemuksia.



Ota meihin yhteyttä niin autamme sinua tekemään visiostasi totta.

Qicraft Finland | [info@qicraft.fi](mailto:info@qicraft.fi) | [qicraft.fi](http://qicraft.fi)

