

K&F PRO

SUOMEN AKTIIVISEN TERVEYDEN
AMMATTILAISTEN LEHTI

- Mites markkinointi
- Töitä, töitä, töitä



LIIKUNNASTA LIKETOIMINTAA

ALAN TAPAHTUMAT

EROTTAUDU POSITIIVISESTI

TEEMA: LATTIAT

#5/2022



LES MILLS

RYHMÄLIIKUNNAN JOHTAMISEN KOULUTUS

Ryhmäliikunta on intohimomme. Me Les Millsillä haluamme tukea kumppaneitamme muokkaamaan liikunta-alan tulevaisuutta, löytämään uusia ratkaisuja, jotka auttavat parantamaan kannattavuutta ja kasvattamaan jäsenmäärää.

GFM - Group Fitness Management

GFM on ryhmäliikunnan johtamisen koulutus. Se on tarkoitettu ryhmäliikuntavastaaville, keskuksen omistajille, myyntihenkilöille ja oikeastaan kaikille liikuntakeskuksessa ryhmäliikunnan parissa työskenteleville. Koulutuksessa käsitellään 8 avain asiaa, jotka ovat mm oman keskuksen tavoitteiden asettaminen, aikataulun luominen, markkinointi, huippuohjaajien rekrytointi ja tiimin motivointi. Tavoitteena on, että jokainen lähtee koulutuksesta selkeä ja oman näköinen suunnitelma hallussaan, jonka avulla rakennatte ryhmäliikunnasta menestyksen. Tule rakentamaan kanssamme tulevaisuuden liikunta-alaa!

Seuraavat koulutukset ovat:

24.-25.11.2022 Online (englanniksi)
01.-02.12.2022 Tukholma (ruotsiksi)
23.-24.03.2023 Tukholma (ruotsiksi)
20.-21.04.2023 Helsinki (suomeksi)

Kahden päivän koulutus, sisältäen koulutusmateriaalit: 360€/hlö.

Ilmoittaudu nyt:

lmn.cxm@lesmills.com tai lesmills.com.



TRAINER  YOU

ALAN SUURIN KOULUTTAJA

Koulutukset liikunta-alan ammattilaisille ja kaikille aktiivisesta terveydestä kiinnostuneille!

trainer4you.fi



30:LLE NOPEIMMALLE
SALTERIN JUOKSUMATTO
3900 € (norm. 7200 €)
+ toimituskulut



Kaupallinen malli M-8385
Toimitusaika vain
3-5 viikkoa tilauksesta!
Tarjous on voimassa
17.11.2022 asti.



SALTER SAAPUI SUOMEEN
The essence of fitness



Salterin kuntosalilaitteisiin ja -välineisiin on yhdistetty kestävä teknologia, laadukas muotoilu sekä mahdollisuus personoida laitteiden ulkoasua. Näiden ainutlaatuisien kuntosalilaitteiden takana on vahva osaaminen: espanjalainen Salter on suunnitellut, kehittänyt ja valmistanut kuntosalilaitteita jo yli 50 vuoden ajan. Nyt liikkuminen on nautinnollisempaa myös Suomessa!

Salter Finland • www.salter.fi • myynti@salter.fi • 050 434 8132  Salter Finland  salter_fi

TARJOAMMEKO VAIN ITSEPALVELUA

Hinta on suomalaisessa keskustelussa mielenkiintoisesti hyvin vakaasti arvostettu ominaisuus - siis halpa hinta.

Nyt kun suomalaisen yhteiskunnan viesti meille kaikille on, että kaikki hinnat tulevat nousemaan syksyn ja talven aikana merkittävästi, niin hinta voi nousta tärkeäksi tekijäksi kuluttajien päättäessä mitä he haluavat kuluttaa.

Moni on kuullut minun aina silloin tällöin siteeraavan Rayan Airin mister Rayania, kun hän jo reilu kymmenen vuotta sitten IHRSA European Congressissa kertoi, että heidän määritelmänsä palvelulle on kuljettua asiakas pisteestä A pisteeseen B silloin, kun se on printattu aikatauluun.

Siis 13 lisälaukkua, runsas ateria, ilmainen alkoholi ei ole heidän mielestään osa heidän lupaamaansa palvelua. Ainakin osa noista oli kyllä hankittavissa lennon aikana, mutta lisäpalveluna.

Siihen aikaan, siis 13 vuotta sitten, oli vielä paljon kuluttajia, joiden mielestä ruoka kuului itsestään selvänä osana lentolipun hintaan. Aika on tehnyt tehtävänsä ja nykyään melkein kaikilla lennoilla ruumaan menevä tai jopa tarkemmin ilmoitettu toinen laukku, on lisämaksullinen. Usein ruoka on myös maksullista.

Kuntokeskusten kuukausimaksujen nosto tuntuu olevan monen ajatuksissa vaikea tehtävä. Tehtyjen kyselyjen mukaan alle 20 prosentin nosto on melko monen kuluttajan näkökulmasta hyväksyttävissä.

Ja kun asiaa miettii, niin niille, joille liikunta on osa arkea, ei hinnan korotus ole ongelma. Siis paitsi, jos raha on todella tiukalla.

Viimeaikaisista tutkimuksista löysin pari palvelutuotetta, joista voisi saada jonkinlaista lisätulovirtaa, jos jaksaa tehdä hieman työtä.

Murphy Research 2022 -tutkimuksen mukaan terveellinen ravinto nousee merkittäväksi liikunnan aloittaneille, jos ravintoasiat eivät ole ennen olleet kunnossa. Tuon ajatuksen kautta voi olla järkevää luoda palveluja, jotka tukevat terveellistä ruokailua. Tämä idea on ilmainen, jatkosta lupaan veloittaa kohtuullisesti.

Lokakuun alussa UKK-instituutti julkaisi suomalaisten liikuntatottumuksia tutkivan raportin. Suositellen lukemaan raportin, vaikka yleissivistykseksi.

Tutkimuksen yksi tulos oli, että suomalaisten liikunta on vähentynyt koronan aikana. Työikäiset ottavat noin 400 askelta vähemmän kuin ennen koronaa, 6-7 prosenttia laskua.

Kun otamme huomioon, että noin puolet on jatkanut vanhaan malliin, niin toisen puolen otetut askeleet ovat vähentyneet 13 prosenttia.

Tässä on hyvä hetki miettiä, haluaako tehdä hyvää oman alueen terveydelle vai vain oman keskuksen taloudelle. Kummasakin tapauksessa kävelyhaaste tuo jonkinlaisella aikajaksolla projektiin sijoitetun ajan takaisin.

Näin syksyllä tuon kävelyhaasteen luominen voi olla erittäin mielenkiintoinen. Kaikilla saamme jossain vaiheessa syksyä loskaa, silloin voi olla hyvä laittaa haasteen lisäksi tarjous tulla kävelemään sisälle.

Hyvää syksyä!



Ari Katajisto
päätoimittaja

”

Luo palvelu, joka tukee terveelliseen ravintoon siirtymistä. Tämä idea on ilmainen, jatkosta veloitetaan kohtuullisesti.

”

Erottaudu positiivisesti

LUE LISÄÄ S. 22

Tässä numerossa

K&F PRO 5/22

- 4 **PÄÄKIRJOITUS:**
Tarjoammeko vain itsepalvelua
Ari Katajisto
- 8 Uusi kasvo alalla – Marko Kuritto
- 14 Posia liikuntatoimialalla
- 22 Erottaudu positiivisesti
- 24 TEEMA: LATTIAT



8



14

K&F PRO

f K&F Pro

@kfliehdet

www.kf-lehti.com/pro

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

KUSTANTAJA
K&F-lehdet / Trainer4You Oy
Vattuniemenkatu 21
00210 HELSINKI

PÄÄTOIMITTAJA
Ari Katajisto
ari.katajisto@erimover.com

TOIMITUS
K&F-lehdet / Erimover Oy Ab
Vattuniemenkatu 21
00210 HELSINKI
puh 040 502 0727
toimitus@kf-lehti.com

TAITTO
Tanja Vaakanainen

KANNEN KUVA
DL Software

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

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

PAINATUS
Grano Oy Vaasa

ILMESTYMISAIKATAULU 2022

ilmestyy	aineisto
6/2022	1.12. 25.11.

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



Suomalaiset Eurobarometrin kulmasta

GRAFIikka: <https://europa.eu/eurobarometer/surveys/detail/2668>

Euroopan komissio julkaisi lokakuun alkuun EU:n kattavan selvityksen kansalaisten liikuntatottumuksista. Koko materiaalin lisäksi raportissa avattiin luvut maakohtaisesti.

Jokaista valtiota kohden haastateltavia oli noin tuhat, Suomesta 1004. Suomen osalta 1004 vastaajaa antaa tilastollisesti melko hyvän tuloksen.

SUOMALAISET LISÄNEET LIIKUNTAA SEKÄ SISÄLLÄ ETTÄ ULKONA

Eurooppalaisittain merkittävä luku on, että 45 prosenttia ei harrasta liikuntaa. Suomessa vain kahdeksan prosenttia ei lainkaan kuntoile, kun mukaan lasketaan harvoin kuntoilevat, on luku silloin 29 prosenttia. Merkittävää on, että ei ollenkaan treenaavien määrä on laskeutunut viisi prosenttiyksikköä. Ja siis 71 prosenttia liikkuu säännöllisesti tai melko säännöllisesti.

Ulkoliikunnan merkitys on viiden viimeisen vuoden aikana noussut merkittävästi. Säännöllisesti liikkuvien määrä on noussut 10 prosenttiyksikköä tasolle 27 % ja melko säännöllisesti liikkuvissa kasvua kuusi prosenttia ja kokonaisluku 54 %. Tässä näkyy selkeästi koronan vaikutus on tasoa 16 % eli joka kuudes on lisännyt ulkoliikunnan määrää.

AKTIIVIA SUOMALAISIA

Tavallisin liikuntakerta suomalaisilla on alle tunti ja noin neljännes käyttää liikuntapäivinä tunnistu kahteen tuntiin. Kuitenkin istumiseen käytetään merkittävästi aikaa. 2h30min-5h30min välisen aikamäärään istuu 42 % ja 5h30min-8h30min 30 %. Koronan piikkiin laskeutuneen yli kahdeksan ja puoli tuntia istuvat, joiden määrä on 14 % (joka seitsemäs) ja heidän määränsä on kasvanut kolme prosenttiyksikköä.

Ulkoliikuntaa harrastaa 66 % ja kotitreenaamista 48 %. Ne ovat isoja lukuja. Kuntokeskusten asiakkaina suomalaisista on 15 prosenttia.

MIKSI LIIKUTAAN JA MIKSI EI

Erittäin monissa tutkimuksissa oma terveys on noussut tärkeimmäksi motivaattoriksi. Tässä tutkimuksessa 67 % mainitsi oman terveyden merkittäväksi tekijäksi. Toisena on kunnossa pysyminen 64 % ja kolmantena uudempi tekijä, palautuminen (41 %). Painonhallinta on Suomessa erittäin merkittävä tekijä (39 %), kun se taasen Euroopan tasolla on motivaattorina vain neljännekselle.

Aika estää yli kolmannesta (35 %), motivaation puute (25 %) ja sairaudet ja vammat (22 %) harrastamasta liikuntaa. Liikunnan kalleuden mainitsee vain seitsemän prosenttia suomalaisista.

KORONA MUUTTI TAPOJA

Monesti puhutaan siitä, että korona muutti ennen kaikkea niiden, joilla oli mahdollisuus etätöihin, rutiineja melko radikaalisti. Tämä näkyy myös tutkimuksesta, sillä 29 prosenttia kertoo liikunnan vähentyneen heidän arjessansa.

Hienoa on, että puolet (52 %) säilytti aktiivisuustasonsa koronaa edeltävällä tasolla. Onneksi kokonaan liikunnan lopettaneita on vain seitsemän prosenttia. Toisella puolella ovat ne kahdeksan prosenttia ihmistä, jotka löysivät liikunnasta sisältöä korona-aikaan.

VASTUULLISUUS JA OIKEUDENMUKAISUUS

Yli puolet (53 %) kertovat, että eivät ole nähneet merkkejä vastuullisuuden tulosta osaksi liikuntaa. Noin neljännes kertoo, että roskien lajittelua tehdään heidän liikuntapaikoissaan. Vihreästä energiasta ja energian säästöstä puhuu reilu kymmenen (11 ja 15) prosenttia.

Suomalaisista reilu kolmannes (35 %) seuraa yhtä lailla naisten kuin miesten urheilutapahtumia median kautta. Väitteeseen, että sukupuoleen kohdistunut väkivalta kaipaa lisää huomiota, 54 % oli samaa mieltä ja vielä 31 % lähes samaa mieltä. 92 % toivoo liikuntaan mukaan lisää naisia ja heidän tuottamia naisroolimalleja.

Lataa koko raportti osoitteesta: europa.eu ja haulla Special Eurobarometer 525



Power Platelle monipuolinen Move

Power Plate -harjoituslaitteen hyödyt perustuvat laitteen tuottamaan 3D-värähtelyyn, joka mahdollistaa harjoitettavan lihasryhmän 25-50 tahdosta riippumattomasti lihassupistusta sekunnissa. Tänä syksynä lukuisat omasta hyvinvoinnistaan kiinnostuneet liikkujat ovat löytäneet tämän värähtelyharjoittelun.

Suomessa Power Plate -tuotteita myy Fysioline Oy, jonka valikoimaan kuuluu kolme tuotetta: kuntokeskuksiin ammattikäyttöön Pro5, personal training - ja ryhmäliikuntaan Move ja kotikäyttöön Personal.

Movea on helppo käyttää selkeän ohjauspaneelin / kauko-ohjaimen avulla. Sen ominaisuudet on suunniteltu ammattikäyttöä varten eli siinä on riittävät ominaisuudet ja laatu monipuoliseen harjoitteluun sekä lihashuoltoon. Edullinen hintataso mahdollistaa myös useamman Moven kertainvestoinnin esim. ryhmä- ja pienryhmä liikuntatiloihin. Laitte on liikuteltavissa. Siirrettävyys liikuntakeskuksen sisällä tilasta toiseen / tilan monipuolinen käyttö eri tarkoituksiin tai personal trainerin mukana kulkevana harjoitusyksikkönä.

PLATE PERSONAL VS. POWER PLATE MOVE VS. POWER PLATE PRO5

- maks. käyttäjäpaino 120 kg (Personal) vs. 136 kg (Move) vs. 182 kg (Pro5)
- laitteen paino 18,2 kg (Personal) 39,5 kg (Move) 149 kg (Pro5)
- harjoitusalueen koko 70x47,5 cm (Personal) vs 77 x 57,6 cm (Move) vs 94x86 cm (Pro5)

Säädöt:

- frekvenssi 35 hz (Personal) 30, 35 tai 40 Hz (Move) 30, 35, 40, 45, 50 Hz (Pro5)
- amplitudi: kaikissa Low/High
- aika: 30 tai 60s (Personal) 30s, 60s aina 9 min saakka (Move), 30s, 45s tai 60s aina 9 min saakka (Pro5)

Kotikäyttöön (Personal) Ammattikäyttöön (Move, Pro 5)

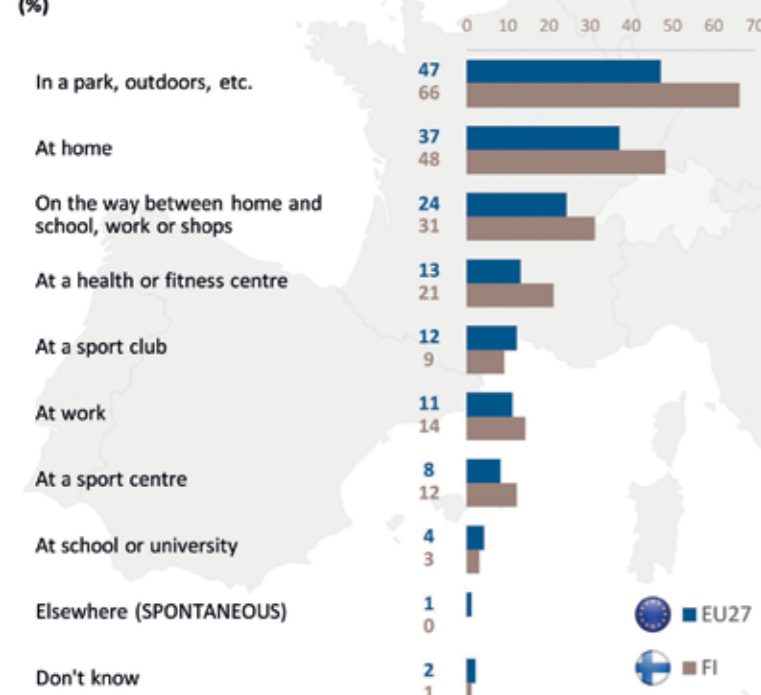
Hintaero ammattilaitteissa: Move n. 70 % edullisempi kuin Pro5

fysioline.fi



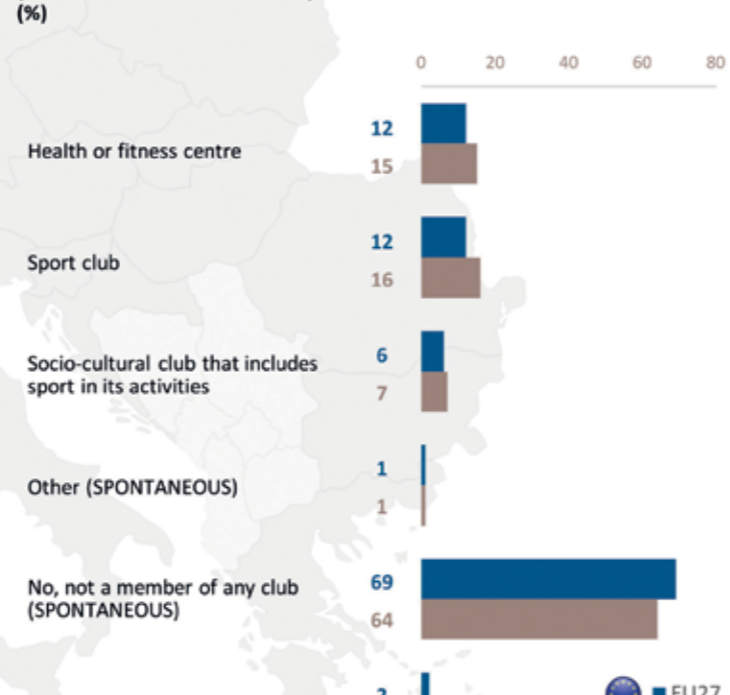
4. SETTINGS WHERE CITIZENS ENGAGE IN SPORT OR OTHER PHYSICAL ACTIVITY

QB10. Earlier you said you engage in sport or another physical activity, vigorous or not. Where do you do this? (MULTIPLE ANSWERS POSSIBLE) (%)



(Base: Those respondents who exercise, play sport or engage in other physical activity)
(Note: A sport club is an organised setting (for example karate club, football club). A sport centre is more generally a place where people can do different sports (e.g. playing tennis, running)).

QB15. Are you a member of any of the following clubs where you participate in sport or recreational physical activity? (MULTIPLE ANSWERS POSSIBLE) (%)



fysioline
live well.



Uusi kasvo alalla -Marko Kurtto

Qicraft Finland Oy:n organisaatio vahvistui, kun yhtiön liike-toiminnasta vastuun ottaa Marko Kurtto. Näin Marko vastasi neljään lyhyeen kysymykseen:

TEKSTI: **ARI KATAJISTO** KUVAT: **QICRAFT**

KUKA OLET?

Olen Marko Kurtto ja olen aikaisemmin työskennellyt johtotehtävissä kahdella eri toimi-

alalla. Urani ensimmäiset kymmenen vuotta vierähti ravintola-alla, josta olen saanut paljon oppia ihmisten johtamisesta, asiakasrajapinnassa ja paineen alla työskentelystä. Tämän jälkeen työskentelin seitsemäntoista vuotta kaupan alalla kansainvälisessä yrityksessä, jossa olen johtanut 10–600 hengen myyntiorganisaatioita, sekä työskennellyt erilaisissa johtoryhmissä ulkomaita myöten. Olen myös työskennellyt hetken ylimmän johdon konsulttina auttaen erikokoisia yrityksiä myynnin, markkinoinnin, muutosjohtamisessa ja brändin rakentamisessa.

Itselleni tärkeimpiä arvoja työelämässä on aina ollut yhdessä tekeminen, monimuotoisuus, tavoitteellisuus ja lisäarvon tuottaminen asiakkaille. Yhdessä tekemisellä tarkoitan sitä, että hyvien tulosten saavuttaminen ei ole yhden ihmisen tulos. Se on tulosta koko tiimin aivojen ja sielujen monesta ilon ja kovan työn täyteisestä tekemisestä. Minusta on aina tärkeä muistaa, että tyytyväinen työntekijä tuo tyytyväisiä asiakkaita ja sitä kautta lisää myyntiä.

Jokaisella meillä on erilaisia kyvykkyyksiä ja uskon jokaisen kunnianhimoaan tehdä parhaansa ja oppia. Hyvän esihenkilön tärkein tehtävä on lahjakkuuksien tukeminen, jotta jokaisella työkaverilla on mahdollisuus kasvaa sekä yksilönä, että ammatillisesti tehtävässään. Ottamalla huomioon ihmisten mo-

nimuotoisuuden ja keskittymällä enemmän heidän vahvuuksiinsa, luodaan motivaatiota työyhteisöön ja jokainen kokee olevansa arvostettu juuri sellaisena kuin on.

MITEN QICRAFTILLE?

Oma pitkäaikainen haaveeni on ollut päästä työskentelemään toimialalla, jossa pääsen vaikuttamaan ihmisten hyvinvointiin ja ennen kaikkea aktivoimaan ihmisiä voimaan sekä liikkumaan paremmin. Technogymin laaja tuoteportfolio kaikkein digitaalisine ratkaisuneen luo hyvät edellytykset tähän. Laadukkaiden tuotteiden ja ratkaisujen takana on helppo seistä. Hyppään enemmän kuin mielelläni vetämään Qicraftin ammattitaitoista ja asiakkailleen omistautunutta tiimiä.

ASIAKASLUPAUS?

Haluan tuoda Technogymin kokonaisvaltaisilla ratkaisuillemme lisäarvoa asiakkaitemme liiketoiminnan kehittämiseen ja ennen kaikkea olla vaikuttamassa liikunta-alaan positiivisesti.

MITEN LIIKUN VAPAA-AJALLA?

Itse olen aktiivinen kuntosalien käyttäjä ja juoksua harrastan myös useamman kerran viikossa niin kauan kuin ilmat vain sallivat. Talvisin kuvioihin tulevat sitten hiihto ja las-kettelu.

Jatkossa Mikko Mustala vaikuttaa hallituksen kautta

Mikko Mustala jätti syyskuun viimeinen päivä työn Forever-ketjun toimitusjohtajana ja siirtyi yhtiön hallitukseen.

Näin Mikko Mustala tiedotteessa: -Olen perustanut ensimmäisen kuntosalini Kunnonsalin vuonna 1988 Helsingin Herttoniemeen. Sen jälkeen olen toiminut David-laitteiden maahantuojana, David-vaatteiden valmistajana ja perustanut CMS-kuntoklubiketjun 2000-luvun vaihteessa.

CMS oli franchising-toimintaa ja parhaimmillaan lisenssimaksuja maksoi 42 kuntoklubia. Tuo toiminta herätti minussa intohimon

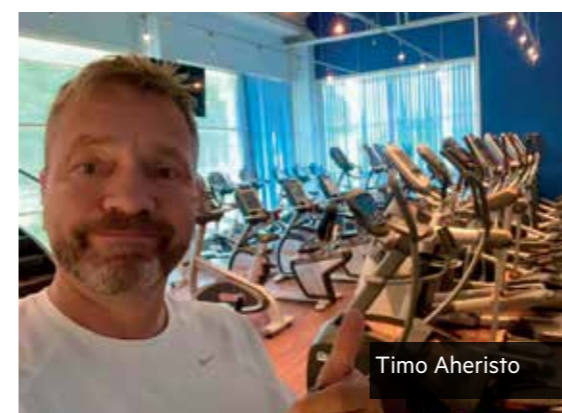
rakentaa oma kuntoklubiketju ja perustimme ensimmäisen Foreverin Matinkylään vuonna 2002 yhdessä Jyrki Lindblomin kanssa. Toetimme Foreverillä niitä asioita, joita olimme opettaneet muille CMS-ketjussa. Systemi toimi ja avasimme uusia toimipisteitä 2 vuoden välein.

Vuonna 2017 halusin toteuttaa viimeisen unelmani liikunta-alalla: yhdistää terveydenhoito ja liikunta yhdeksi palveluketjuksi. Halusin tuoda liikunnan osaksi kokonaisvaltaista terveydenhoitoa, käyttää liikunnan tuomia mahdollisuuksia ennaltaehkäisevässä ja ylläpitävässä toiminnassa, postoperatiivisen jakson jälkeisessä jatkokuntoutuksessa ja myös sairauksien tapauksissa, jossa liikunnasta on tutkitusti ja todistetusti hyötyä. Tämän haaveen toteuttaakseni olin yhteydessä Pihlajalinnan Joni Aaltoseen. Joni koki, että meillä on yhteinen näkemys tulevaisuudesta, joten 16.2.2018 Forever-ketju myytiin osaksi Pihlajalinnaa.

Olen kiittolinen Pihlajalinnan antamasta mahdollisuudesta toteuttaa unelmani. Liikunta on nyt useissa yrityksissä osana enna-



koivaa toimintaa, lääkärit ohjaavat asiakkaita liikunnan pariin ja fysioterapeutit lähettävät asiakkaita liikkumaan postoperatiivisten jaksosten jälkeen. 34 vuotta on kulunut siitä, kun perustin ensimmäisen kuntosalini. Nyt on aika antaa viestikapula eteenpäin hiukan haitkein, mutta onnellisin mielin. Forever Helsinki Oy:n toimitusjohtajana jatkaa 1.10.2022 alkaen pitkäaikainen ystäväni ja liikuntakeskusten osakas Timo Aheristo.



UUSI VAI HUOLLETTU KÄYTETTY ?

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

www.nkk.fi



KÄYTETTYJEN KUNTOSALILAITTEIDEN ASiantuntija

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

Nopeasti markkinaosuutta

Vielä kaksi vuotta sitten vain harva meistä oli tietoinen espanjalaisesta kuntolaitemerkki Salterista. Vuoden 2022 aikana se on noussut suurimmaksi markkinaosuuden valtaajista.

TEKST JA KUVA: ARI KATAJISTO

Salterin vientijohtaja ja mm. Suomen markkinoiden kehittämisestä vastaava Pablo Escrig kertoo Salterin suunnitelleen ja valmistaneen kuntosalivälineitä, kuntolaitteita ja urheiluvälineitä yli 65 vuoden ajan.

-Yhdistämme teknologian ja suunnittelun kohden yhtä tavoitetta: auttaa kaikkia saavuttamaan omat rajansa. Halumme tiedostaa, mitä voimme tehdä puolestasi saavuttaaksemme kuntoilun todellisen olemuksen.

SUOMESSA OK?

Pablo Escrig sanoo, että he ovat todella tyytyväisiä suomalaisen markkinan vastaanottoon. Hyvää työtä!

Salter Finlandissa myynnistä vastaa pitkän linjan kuntoilualan ammattilainen, Tommi Mäkinen.

-Vuosi on ollut erinomainen. Olemme tänä vuonna lokakuun alkuun mennessä toimittaneet kuusi kokonaista kuntokeskusta ja olleet osatoimittaja kahdessa keskuksessa.

Tommi lisää, että heillä on useampi salikonaisuus suunnitteluputkessa ja niistä muutama tulee varmasti toteutumaan.

Pitkään alalla toiminut Mäkinen tietää, että suomalainen on asiassa kuin asiassa hintatietoinen.

-Sanoisin, että Salter Finland tarjoaa hyvää laatua järkevään hintaan.

Toinen merkittävä tekijä kaupan teossa on isommista toimituksista puhuttaessa rahoitus.

-Teen päivittäin työtä, että voimme tarjota asiakkaillemme kilpailukyisen rahoituksen, lisää Tommi.

Tommi huomauttaa, että heidän rahoituspäätöksensä ovat hyvin avoimia, jolloin ne eivät sisällä piilokuluja.

Kolmas, ja varmasti yliveritään etu on toimitusaika. Salter lupaa toimitusajaksi 4-5 viikkoa.

-Nopein tämän vuoden toimituksista oli perillä asiakkaamme luona kaksi viikkoa tilauksesta, Tommi hymyilee.

MENESTYSTÄ KESKIHINTALUOKASSA

Tommi Mäkinen kertoo, että Salter Finland on tänä vuonna pärjännyt hyvin keskihintaluokan kuntokeskusten laitteistamisessa.



Pablo Escrig (vas.) vieraili Fit Haagassa, jonne hän Tommi Mäkisen kanssa suunnittelivat laiteuudistusta.

kan kuntokeskusten laitteistamisessa.

-Budjettisalien toimitussopimukset ovat pitempiä, joten niistä harvemmin saa tulosta lyhyellä aikavälillä. Laitesarjamme istuu kyllä hyvin heillekin ja odotamme pään avausta.

Myös premiumkeskusten markkina on jäykempi.

-On hienoa, että olemme päässeet toimittamaan laitekokonaisuuksia hyvin eri puolille Suomea. Nämä experiment centerit helpottavat muiden kuntokeskusräittäjien tutustumista laitteisiimme ja toimintatapaamme, sanalle Tommi Mäkinen.

TUTUSTUMAAN

Tommi Mäkinen kutsuu kaikki suomalaiset tutustumaan ja ihastumaan Salterin valikoimaan! Tällä hetkellä Salterin laitteita pääsee käytännössä testaamaan eri puolilla Suomea mm. Konan Gymillä (Helsinki, Konala), Fit Hyrylässä, Fit Hyvinkäällä, Fit Lammilla, Fit Saippua Centerillä, Fit Aholaidassa Jyväskylässä, Fit Kokkolassa.

Voimalla on väliä

Voimaharjoittelun tehostaminen ja turvallisuuden korostaminen ovat vahvasti mukana kuntosaliharjoittelussa. Tärkeimmät tavat harjoitella on käyttää joko levypaino- tai painopakalaitteita sekä vapaita painoja.

TEKSTI: ARI KATAJISTO KUVA: HANNA VÄISÄLÄ

XX-training tuo markkinoille neljättä tapaa käyttävät laitteet. Niiden vastus syntyy vauhtipyörästä. -XX training tarjoaa markkinoiden tehokkaimmat ja laadukkaimmat voimaharjoitteluvälineet urheilijoille ja aktiiviharrastajille, kertoo itsekin pitkän linjan voimailija Pasi Miettinen.

VAUHTIPYÖRÄHARJOITTELU

Exxentricin vauhtipyörälaitteilla harjoittelet ennennäkemättömän nopeasti, turvallisesti ja tehokkaasti. Exxentric Flywheel- eli vauhtipyöräharjoittelu on metodi, jolla itse tuetaan liikkeen voima ja vastavoima. Harjoitteen eksentrisen eli jarruttava vaihe korostuu, mikä tuo harjoitteluun samanaikaisesti sekä tehokkuutta että turvallisuutta.

Vauhtipyöräharjoittelun hyötyjen hyödyntäminen edellyttää inertiakäsittelyn ymmärtämistä. Painojen käytön sijasta vastusta luodaan vauhtipyöräharjoittelussa lihasvoimalla tuotetun vauhtipyörän pyörimisvoiman eli inertian avulla.

Perinteinen voimaharjoittelu tapahtuu yleensä nostamalla jonkinlaista painoa – kuten tankoa, käsipainoa tai painopinokoneita – painovoimaa vastaan vastuksen luomiseksi.

Vauhtipyöräharjoittelussa tai isoinertiaharjoittelussa vastus luodaan vauhtipyörän inertia-painon avulla, jota kiihdytetään ja hidastetaan lihasvoimalla. Vauhtipyörän inertia eikä paino määrää tarvittavan voiman. Periaate vastaa perinteisen jojo-laitteen periaatetta.

Vauhtipyöräharjoittelussa syntyvä voima riippuu inertian ja intensiteetin yhdistelmästä. Kun inertia on suurempi, liike on hitaampi ja hallitumpi, ja lihaksesi pystyy tuottamaan suuremman voiman. Pienemmällä inertia-painolla liike on nopeampi, mikä asettaa myös suurempia vaatimuksia taidolle, tasapainolle ja tekniikalle.

Ihanteellinen inertian valinta riippuu harjoittelun tarkoituksesta ja tavoitteista. Vauhtipyörän yksi hyvä puoli on siinä, että oikea vastus löytyy intuitiivisesti ja siten helposti. Kevyellä kiekolla inertia on vähäisempää, jolloin voidaan harjoittaa esimerkiksi nopeutta tai kestävyyttä, kun taas suuremmilla inertia-kuormilla voidaan harjoitella tavoitteena lihaskasvu ja maksimivoima.

Kiekosta riippumatta mitä enemmän harjoittelija keskittyy voimaansa liikkeen konsentriseen eli suorittavaan tai nostavaan vaiheeseen, sitä enemmän vauhtipyörälaitteet tuottavat vastusta eksentriseen eli jarruttavaan vaiheeseen.

MIEHET XX-TRAININGIN TAKANA

Varsinaisina puhemiehinä toimivat Pasi Miettinen ja Ossi Nikula.

Pasi Miettinen toteuttaa markkinointia muutamille kuntokeskusalain toimijoille sekä ei alalla toimiville. Pasi on itse voimanostaja, ja kuvasi itseään kilpailijana ikuisiksi neloiksi. Muutaman vuoden Pasi toimi Helsingin Malmilla toimivan Sali365:n osaomistajana.

Ossi Nikula on myös alan toimijoille tuttu mies. Hän vuosien ajan tuotti kehonkoostumusmittauksia saleilla ja tapahtumissa. Kesän aikana Ossi myi Easyway Finlandin ja keskeytyy nyt XX-trainingiin.

Kolmantena toimijana on mukana Miettisen mainostoimistokumppani Antti Savolainen. Antti on kolmikosta ehdottomasti menestyksekkäin kilpailija. Hänellä on mm. klassisen voimanoston maailmanmestaruus vuodelta 2015 ja Euroopan mestaruudet 2015–2017. Hänet on nimetty EPF:n Hall of Fameen.

Exxentric-tuotteisiin ensiksi tutustui Pasi Miettinen Seinäjoella järjestetyssä tapahtumassa. Pasiin kiinnostuksen jälkeen sopimusasiat menivät hyvin ja näin alkuun on muutama laite toimitettu saleille.

KOLME VERSIOTA

Exxentric-laitteita on kolme tuotepohjettua, kBox4 lattiaversiota, jolla seisten voi tehdä monipuolisesti esimerkiksi jalka-, selkä tai käsitreenit.

kPulley laitteiden läheisin sukulainen on ristitalja. Toimintatapa laitteessa on sama kuin kBox 4:ssä, mutta laite kiinnitetään joko seinään tai telineeseen. Harjoittelu kPulleylla on monipuolista.

SingleExx laitteita on kaksi, reidenojennus ja -koukistus. Toimintamekanismi on sama kuin tuotepohjettujen muissa laitteissa, mutta muiden valmistajien vastaavien laitteiden mukaisesti suoritteet tehdään istuen.

kBox 4-nimen saaneesta laitteesta on saatavilla Pro-paketti, mikä on omiaan kuntosalille ja hyvin aktiiviseen käyttöön. Lite-paketti on kevyempi, mutta sopii pienempiin saleihin ja studioihin sekä personal trainereiden käyttöön. Active-paketti on omiaan kotikuntosalille.

Tutustu: [xx-training.fi](#)



Pasi Miettinen kokeilee Ossi Nikulan seurassa.

VAUHTIPYÖRÄN EDUT:

30 % enemmän lihaskasvu verrattuna perinteisiin harjoitusvälineisiin

Turvallisempi harjoittelu ilman pelkoa painojen putoamisesta

Nopeammat harjoitussessiot; lämmittelysarjat voidaan tehdä samalla liikkeellä, vastuksella ja laitteella kuin itse harjoitus

Tehokkaampi harjoittelu jokaisen liikkeen jokaisessa vaiheessa – vastus ei katoa tai vähene liikkeen eri vaiheissa

Kuormittaa voimaharjoittelussa vähemmän hermostoa kuin levytankoliikkeet

Mahdollistaa vammoilta ennaltaehkäisevän harjoittelun

Mahdollistaa vammoista kuntouttavan harjoittelun

Intuitiivinen ja autoregulaatiivinen; harjoittelija tekee sen minkä pystyy säädellen omaa voimantuottoaan – se riittää kehittymiseen

Säästää tilaa verrattuna muihin harjoitusvälineisiin ja -telieisiin

Laitteet ovat lähestulkoon huoltovapaita ja helppohoitaisia.



Vastuullisuus kuntokeskuksen DNA:han

Greenfit Concept on Suomen ja myös koko Euroopan ensimmäinen, viimeisimmän tiedon mukaan myös koko maailman ensimmäinen ekologinen liikunta- ja hyvinvointikettu, joka tuo ekologisuuuden myös kuntosalitoimintaan ja sen arvomaailmaan.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO** KUVAT: **GREENFIT**

Greenfitin takana ovat personal trainerit Laura Kaartinen ja Juha Nurminen. Molemmat treenarit ovat tuttuja myös sosiaalisen median kautta.

Greenfit Conceptissa huomio kiinnitetään ekologisuuuteen, aina tilojen valinnasta ja rakennustöistä lähtien. Laitekannassa, sisustuksessa, siivouksessa, digitaalisissa käyttöjärjestelmissä ja liiketoiminnan pienissäkin nyansseissa, he pyrkivät huomioimaan kyseiset arvot.

-Tiloistamme löytyy myös mm. ilmanlaatuun vaikuttavia elementtejä, kuten viherseinä ja viheristutuksia, joilla on tutkitusti positiivisia vaikutuksia ilmanlaatuun. Tarkoituksenamme onkin tuoda pala luontoa sisätiloihin, modernia ja raikasta ilmettä unohtamatta, kertoo Juha Nurminen.

SIJAINTI, TILAT JA SISUSTUS

Tiloja valitessaan he pyrkivät löytämään mahdollisimman kestävä ratkaisun, joka pal-

velisi konseptiin ideaa, mutta olisi samalla ideaali kuntosalitoimintaan.

-Lähes kahden vuoden etsinnän jälkeen löysimme ne. Porkkalankatu 5 sijaitsee toimistorakennus, jossa työskentelee saman arvomaailman omaavia yrityksiä. Rakennuksessa hyödynnetään katolla sijaitsevia aurinkopaneeleja, vihreää sähkösopimusta ja ilmanvaihdoista vastaa kaukolämpö sekä kaukokylmä.

Keskeinen sijainti ja hyvät liikenneyhteydet takaavat kaikille mahdollisuuden saapua vauvattomasti Greenfitille. Tärkeää on, että mahdollisimman monella on mahdollisuus käyttää julkisia liikennevälineitä. Metropysäkki sijaitsee 400 m päässä, suoraan kauppakeskus Ruoholahden toisella puolella. Lähimmät raitiovaunupysäkit löytyvät myös samalta etäisyydeltä. Bussipysäkit puolestaan sijaitsevat suoraan Porkkalankadulla, molemmilla puolilla tietä, sisäänkäynnin välittömässä läheisyydessä.

-Emme ole kuitenkaan unohtaneet autoilijoita. Autolla saapuessasi voit pysäköidä au-

tosu Ruohoparkkiin, jossa ensimmäinen tunti on veloituksetonta. Ruohoparkista löytyy myös sähköauton latauspistokkeita.

Greenfit-salin materiaalit koostuvat pitkälti suomalaisista innovatiivisista uusio- ja kierrätysmateriaaleista. Tiloja remontoimassa hyödynnettiin second hand materiaaleja, aina sisustuspuolesta lattia- ja seinämateriaaleihin. Lattia- ja seinämateriaaleina käytetty suurimmaksi osaksi kumilaattoja. Kumilaatat ovat valmistettu 100 % kierrätysmateriaalista.

Tilojen valaistus on toteutettu kokonaisuudessaan energiatehokkaalla ledivalaistuksella, hyödyntäen spottivaloja ja ledinauhuja. Erikoisuutena tiloista löytyy myös aidosta sammaleesta tehtyjä valaisimia. Äänentoistojärjestelmässä on hyödynnetty puurunkoisia aktiivikaiuttimia.

Aulasta löytyy lounge-tila asiakkaiden käyttöön, jossa jokainen voi nauttia hetken ennen harjoittelua tai sen jälkeen. Lounge-tilan sisustus on toteutettu luonnonläheisellä teemalla. Käytännössä kaikki tiloista löytyvät elementit ovat kierrätysmateriaaleista valmistettu tai ostettu second hand tuotteina.

LAITTEET

Greenfitin erikoisuutena on laitekanta, jossa on aidosti ajateltu ekologisuuutta. Laitekannasta löytyy useita tunnettuja ja vastuullisia brändejä, kuten Technogym, Cybex, Fitland sekä useita muita.

Cardioliitevalikoima koostuu pääsääntö-



sesti Technogymin tuotteista. Italialainen Technogym on yksi alan johtavista brändeistä koko maailmassa. Technogymin laitteet valmistetaan kierrätysmateriaaleista ja ovat näin aidosti ekologinen valinta kuntosalille. Technogym huolehtii myös vastuullisesta valmistusprosessista, aina pakkausmateriaalien poisviemiseen ja kierrätykseen asti. Valikoimaa täydentää Cybexin cardioliitteet, jotka ovat second hand tuotteita.

Laittevalikoimasta kuntosalin puolella löytyy myös Tehcnogymin, Cybexin (second hand), Primalin sekä espanjalaisen Fitlandin tuotteita.

-Fitlandin erikoisuutena on ns. omavaraisuus, sillä valmistusprosessi toteutetaan omavaraisesti, omia raaka-aineita hyödyntäen omalla tehtaalla, mainitse Juha.

Kaikki pientarvikkeet, penkit ja välineet ovat Suomesta, suomalaiselta Dinoxilta.

Laitteista, niiden toimituksesta ja muista laitekantaan liittyvistä asioista kaikki päästöt ovat kompensoitu.

SIIVOUS, KIERRÄTYS JA HYGIENIA

-Tiloissamme käytämme ekologista siivousyritystä, joka huomioi kestävä kehityksen mukaiset kriteerit siivouksessa. Kaikki siivous- ja puhdistusaineet ovat ekologisia ja allergiavapaita. Vessapaperina käytämme kierrätysmateriaalista valmistettua paperia ja käsipaperin sijasta asiakkaiden käytössä ovat ekologiset puuvillapyyheryllät, esittelee Juha Nurminen.

Kaikkien asiakkaiden käytössä on Taikan

luonnonkosmetiikkaa, Greenfitbrändin arvojen mukaisesti. Taikan tuotteilla on Ecocertin myöntämä Cosmos Natural -sertifikaatti, joka takaa ympäristöystävällisyyden läpi koko tuotantoketjun. Raaka-aineet, pakkaukset sekä koko tuotantoprosessi ovat sertifikaatin tarkkaan määrittelemiä ja Ecocertin valvomia. Taikan tuotteissa käytetyistä ainesosista vähintään 98 % on luonnollista alkuperää. Taikan tuotesarja on myös 100 % vegaaninen ja täysin hiilineutraali.

-Kierrätämme kaikki kuntosalitiloista ja liiketoiminnastamme tulevat jätteet. Kierrätystä helpottaaksemme tiloistamme löytyy kierrätyksen mahdolliset roskakorit, joiden avulla lajittelu on helppoa myös asiakkaan näkökulmasta.

PALANEN LUONTOA SISÄLLÄ

Greenfit tekee yhteistyötä Naava-nimisen viherseinävalmistajan kanssa, jotka tuovat luonnon osaksi liikuntakokemustasi. Naavan viherseinät tutkitusti lisäävät energiaa harjoitteluun, parantavat kognitiivista suorituskykyä ja myös vähentävät haitallisia kemikaaleja sisäilmasta.

-Jos esimerkiksi kärsit silmäoireista tai kuiva ilman haittaa hengitystäsi, viherseinä optimoi ilmankosteuden ja vähentää kyseisiä oireita. Erityisesti keuhkoihin siitepölyn hallitessa ilmaa tai talvella kuivalla ilmalla, nautit kuntolusta ilman ongelmia. Naava tunnetaan vastuullisena suomalaisena yrityksenä, jonka tuotteet ovat olleet menestys markkinoilla. Useat huippu-urheilijat hyödyntävät myös Naavan tuotteita kotonaan, optimoidakseen palautumisensa.

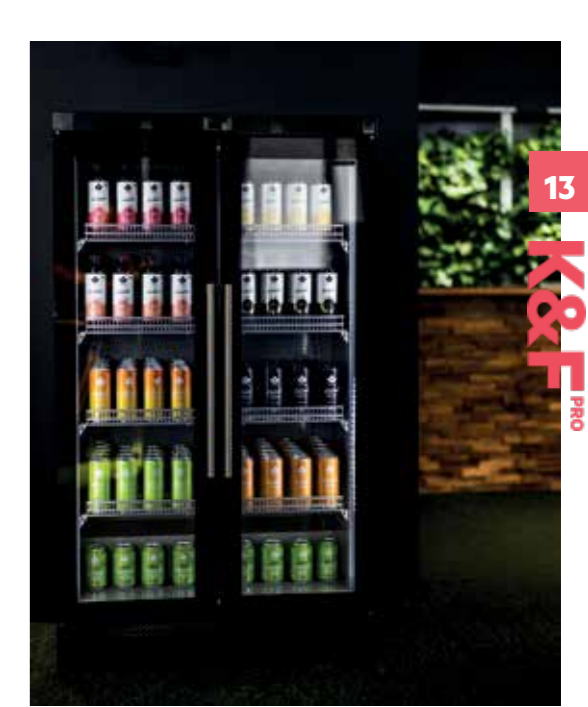
Greenfitin tiloista löytyy muutakin kuin pelkkä viherseinä. Useita eri istutuksia, joissa on valittu mahdollisimman allergiavapaita lajikkeita asiakkaita varten. Tilaa jakamassa löytyy myös mieltä ja kehoa rauhoittava suihkulähde. Vesi on oleellinen osa luontoa ja Greenfitillä haluttiin saada se osaksi luonnollisempaa kokemusta kuntosaliharjoittelussa.

MYYTÄVÄT TUOTTEET JA LISÄPALVELUT

Kuntosalipalveluiden lisäksi Greenfitin valikoimasta löytyy erilaisia lisäpalveluita, vitamiinijuomia ja terveysvalmisteita. Oheiset tuotteet kuuluvat jokaisen kuntosalin valikoimaan, ollen oiva lisä harjoittelun ja monipuolisen ruokavalion tueksi. Valikoimasta löytyy kahta tunnettua suomalaista brändiä: Puhdistamo ja Foodnia.

Foodin on jyväsäilyäinen perheyrittäjä, joka valmistaa ja maahantuo luomuelintarvikkeita ja luonnontuotteita. Tuotteiden perusta on yksinkertainen; niiden on tehtävä hyvää käyttäjälle, viljelijälle ja ympäristölle. Foodin tunnetaan sloganistaan: "Parempaa ruokaa paremmalle ihmiselle".

Puhdistamo on vuonna 2009 perustettu yritys, jonka tarkoituksena on tuoda superfoodeja kaikkien ihmisten saataville. Puhdistamolta löytyy laaja valikoima tuotteita ilman säilöntä-, lisä- tai makeutusaineita.



PÄÄSTÖJEN KOMPENSAATIO, HYVÄNTEKEVÄISYYS JA LAHJOITUKSET

Ilmastonmuutos on yksi ihmiskuntamme varmasti suurimmista haasteista, joka koskettaa myös Suomea, suomalaisia ja globaalisti koko maapallon väestöä. Kaikesta yritystoiminnasta syntyy päästöjä: muun muassa kuljetuksista, valmistusprosesseista ja pakkausista.

-Tulevaisuudessa näiden päästöjen on pienennettävä merkittävästi. Omilla teoillamme ja ratkaisullamme voimme kuitenkin vaikuttaa tilanteen muuttamiseen paremmaksi. Jokaisen yrityksen, yksityishenkilön ja organisaation tulisi tuntee toimintansa ympäristövaikutukset. Greenfitillä me tunneimme ne ja haluamme olla osa ratkaisua. Tavoitteemme ei ole vain pienentää yritystoiminnan hiilijalanjälkeä, vaan nollata se.



Posia liikuntatoimialalla

Laivaseminaarin positiivisin esiintyjä oli Noora Fagerström.

Vuoden 2022 Liikunnasta liiketoimintaa -laivaseminaari järjestettiin syyskuun 14.–16. päivinä Silja Symphonilla. Mukana oli virallisen laskennan mukaan 280 liikuta-ammattilaista, mikä on kautta aikojen toiseksi suurin osallistujamäärä.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO**

KUVAT: **DL SOFTWARE JA ARI KATAJISTO**

Laivaseminaarin runko muodostuu kahtena päivänä pidetyistä luennoista, torstaipäivälle sijoittuvista sponsoreiden järjestämästä ohjelmasta sekä verkostoitumisillallisista ennen artistin esiintymistä.

JÄRJESTÄJÄT TYTYVÄISIÄ

Tapahtuman promoottori Pekka Kero oli todella tyytyväinen syksyn tapahtumaan:

-Syyskuussa 12. kerran järjestetty Liikunnasta liiketoimintaa -risteily oli tänäkin vuonna menestys. Kävijämäärän suhteen palattiin takaisin aikaan ennen koronapandemiaa ja sivuttiin jopa kaikkien aikojen kävijäennätystä.

Kero tuo esiin, että puhujavaliinnat herättivät keskustelua, kuten aina, ja pääosin palaute niistä oli positiivista. Erityisesti yrittäjiä kosketti Johanna Riihijärven ja Jussi Raidan puheenvuoron lisäksi Noora Fagerströmin puhe, joka näkyi myös saadussa palautteessa. Nooran kertomus periksiantamattomuudesta

ja sinnikkyyydestä antaa varmasti ajateltavaa meistä jokaiselle.

-Myös näyttelyalueessa onnistuttiin hyvin, ja sekä sponsorit että vierailijat kokivat saavansa paljon lisäarvoa tapaamalla toisiaan. Sponsorialueella kävi niin kova kuhina, että ensi vuonna saamme laajentaa aluetta, josta saadaan kaikki mahtumaan tilaan. Ensimmäisen illan kruunasi Elastisen keikka, joka ei varmasti jättänyt ketään kylmäksi.

Kehitettäväkin tuki jäi. Kero kertoo, että ensi vuonna panostetaan eri tavalla yritysvierailuihin ja toisen päivän sisältöön. Saadun kävijäpalautteen mukaan ensi vuodelta toivotaan erityisesti enemmän vierailukohteita toiselle päivälle sekä verkostoitumista niin toisten yrittäjien kuin sponsoreidenkin kanssa.

-Kaiken kaikkiaan palautteen perusteella tapahtuma koettiin onnistuneeksi, ja lähдемekin innolla toteuttamaan ensi vuoden Liikunnasta liiketoimintaa -tapahtumaa. Onhan sinulla kalenterissasi jo ensi vuoden päivät 13.–15.9.?

ITSENSÄ JOHTAMISELLA ALKUUN

Anna Perho on monipuolisen taustan omaava kouluttaja. Hänen esiintymisestään huokuu se, että hän on ollut mm. radiotoimittaja, jolloin on aina pidettävä narut käsissä eikä hämmentyä mistään.

Ihminen on turvaa hakeva otus, joten sen elämän tärkein kysymys on Olenko turvassa (mitä jos teen virheen, mitä jos toi ei tykkää musta, hyväksytäänkö minut, kuka tätä paattia johtaa)?

Kun haluat tietää enemmän, vieraile Anna Perhon kotisivuilla. Sieltä löytyne apua kirjallisessa muodossa.



Seminaari lähti erinomaisesti käyntiin todellisen ammattilaisen Anna Perhon esityksellä.



Eleiko tarjosi skumpat, kun siirryttiin luontotiloista sponsorialueelle.

ja siitä, että sitoo oman käytettävissä olevan aikansa niiden ympärille.

-Olen huomannut, että tärkeää olisi suunnitella oma ajan käyttö tärkeät asiat edellä. Lisäksi erinomaisen tärkeää on opetella sanoamaan ei.

Itsensä johtaminen asettamalla itselleen rajat tulee Perhon mukaan määrittelemään sen, miten hyvin johdat omaa liiketoimintakokonaisuutta.

Puhuttaessa itsensä johtamisesta on jokaisen hyvä mieltää realiteetit. On olemassa asioita, joihin et voi vaikuttaa (makrotalous, sää, muuttoliike), on asioita, joihin voi vaikuttaa, mutta joita ei voi päättää (ihmissuhteet, vire, jaksaminen, terveys) ja asioita, joihin voi vaikuttaa ja joiden tilasta voi päättää (ruokailu, milloin päätän työpäivän, kännykän käyttö).

Ihminen on turvaa hakeva otus, joten sen elämän tärkein kysymys on Olenko turvassa (mitä jos teen virheen, mitä jos toi ei tykkää musta, hyväksytäänkö minut, kuka tätä paattia johtaa)?

Kun haluat tietää enemmän, vieraile Anna Perhon kotisivuilla. Sieltä löytyne apua kirjallisessa muodossa.

HYVÄ, MUTTA KAUKAINEN

Jo kerran aikaisemmin puhujana laivaseminaarissa vierailut Arman Alizad on varma ja mielenkiintoisen puheen aikaan kasaava ex-räätäli.

Arman nosti puheessaan esiin seikkoja, mitkä jokainen uuden asian kanssa kamppailava kokee. Omien unelmien toteuttamisen realistisuus voi tuntua ulkopuolisista mahdottomilta, itse tulee päättää, ovatko ne.

Tästä esimerkkinä käy hyvin Armanin tuotama Kill Arman. Kun ohjelmaa esittää toteutettavaksi entinen räätäli, jonka tärkein TV-kokemus on muotiohjelmassa esiintyminen.

Arman sanoi, että meitä kaikkia omien unelmien toteuttamisessa eniten haastaa pelko.

-Aikoinaan Kill Arman -sarjan tuotantoon saanti oli kiinni omasta periksiantamattomuudesta. Oli kyllä todella lähellä, etten soittanut tuotantoyhtiöön, että en pysty pitämään sopimusta Maikkarille. Sopivasti yksi taho, jolle olin tarjonnut mahdollisuutta olla mukana sarjassa, otti yhteyttä ja saimme näin sisällön osalta ensimmäisen osan eli pilotin totutukseen.

Arman kertoo, että heillä oli rahat yhden osan tuotantoa varten. Oli todellista riskin ottoa laittaa kaikki yhden kortin varaan. Tällä kertaa riskin ottaminen kannatti. Kill Armania tehtiin 20 jaksoa ja se on esitetty 145 maassa. Unelma on toteutunut.

Kill Arman ja muiden sarjojen tekeminen on ollut rankkaa, koska kaikki niissä paneudutaan usein heikompiensaisten elämästä.

-Suomi on paratiisi – siitä ei pää mihinkään.

KASSAKONEEN MASSAKAUSI JÄI EPÄSELVÄKSI

Jutellessani Johanna Riihijärven ja Timo Aheriston kanssa illallisen jälkeen myynnistä, on sen tekeminen ja mieltäminen nykypäivänä hieman haastavaa.

Tämä vaikutti varmaan Petri Materon esitykseen. Perinteinen myyntimalli on lähes historiaa ja niin Liikku kuin Forever tutkivat ja toteuttavat verkkomyynnin optimaalisia muotoja. Konsulttien Kylli-täti piirsi muutaman kolmikulmion, joiden yhteys hienoon myyntitulokseen jäi ilmaan.

NÄYTTELY JA VERKOSTOITUMISTA

Hieno osa ensimmäistä päivää oli reilun 20 sponsorin "tapahtuma-aukio". Nyt mukana oli niin monta sponsoria, että koko tavarant ja palveluohjelmakirjo lojui tilasta monipuolisen.

Oman moodin mukaan pääsi tarjontaan tutustumaan joko vakavammin tai kevyemmin. Samassa tilassa nautittiin pientä purtavaa



virvokkeiden kera, jonka jälkeen pidettiin perinteinen laitehuutokauppa. Kun paikalla oli lähes 300 liikunta-ammattilaista, saatiin aikaan jo sopivat olosuhteet huutokaupalle.

Pitkän päivän loppuun sijoittui Buffetillinen ja puolilta öin Elastisen esiintyminen Starlight-lavalla.



Laitehuutokaupassa Timo Turunen sai taustatukea Janni Hussilta.



Näyttelytilassa käytiin aktiivista keskustelua.

TOINEN SEMINAARIPÄIVÄ

Toinen päivä on hyvä aloittaa hieman kevyemmällä tarjonnalla. Torstain avajaksi ja motivaation kasvattajaksi oli saapunut nyrkkeilyn Euroopan mestari Elina Gustafsson.

Ellugee kävi läpi oman uransa onnistumiset ja hieman hankalimmat hetket. On selvää, että lajin valinnan osuessa nyrkkeilyyn, ei 15 vuotta sitten varmaankaan ollut naiselle helppoin yksilölajivalinta.

Nyrkkeily oli Elinan oma valinta, johon oli vaikuttanut kotitauka. Toinen kipuilua aiheuttanut hetki oli reilu viisi vuotta sitten, kun Elina halusi kertoa avoimesti omasta seksuaalisesta suuntautuneisuudesta.

Kun esityksen otsikko oli Rohkeudella, tarinasta huokui juuri Elinan rohkeus valita nyrkkeily omaksi maailmaksi.



Torstain aluksi @ellugee

TUKHOLMAA TAI JOTAIN MUUTA

Aikaisemmista kerroista poiketen oli torstai-päivän ohjelman koordinoinnista luovuttu. Tavalliseen tapaan muutama sponsori vei porukkaa tutustumaan oman brändin hyödyntämiseen Tukholmassa. Monille muutama tunti maissa sujui shoppaillen, nauttien Tukholman ruokatarjonnasta, jokainen omalla tavallaan.

Itse osallistuin Qicraft Finlandin järjestämälle kahden kuntokeskuksen tutustumismatkaan. Kuntokeskukset olivat premiumsektorilla toimivat Mälärö Treningsverk ja SLVK Members Club.

Mälärö Treningsverk on pitkään toiminut, mutta koronan aikana uusiin, 1 500 neliön toimintoihin siirtynyt keskus. Heidän perustarjontaansa on toimiva kuntosali yhdistettynä toimivaan ryhmäliikuntaan. Tämän lisäksi tarjotaan "oikea" crossfitboxi ja liikunnallisia konsepteja lisähintaan. Kun suurin osa hankkii perusjäsenyyden hintatasoon 70 euroa, on keskuksen asiakkaiden maksama keskihinta noin 85 euroa. Noin 350 asiakasta 1 500 kokonaisasiakasmäärästä on hankkinut lisäpalveluja sisältävän asiakkuuden.

SLVK Members Club on Solvikin alueella meren rannalla sijaitseva keskus. 750 neliön keskuksessa on tilaa 500 jäsenelle. Tilaa on annettu viihtyvyytekkijöille rakentamalla tilavat pukuhuoneet ja lounge.

Kesän aikana SLVK otti teknologiassa uuden lisäaskeleen hankkimalla BioStrenght-laitesarja. Samalla panostettiin oman applikaation käyttöönottoon. Nyt kaikki tärkeä löytyy apista, jonka aktivoiminen henkilökohtaisesti viimeisten 50 jäsenen arkeen on työn alla.

SLVK:n tärkeä elementti on yhteisöllisyys. Jäsenmäärä on rajoitettu 500 asiakkaaseen ja heillä on asiakkuutta hakevien jono, joiden liikuntaa aktivoidaan mm. appin kautta.

PARASTA TARJONTAA LOPPUPÄIVÄSTÄ

Kun sisällöllisesti paras luennoitsija oli Anna Perho, niin puoleensa vetävimmän esityksen teki Jungle Juice Barin perustaja Noora Fagerström.

Nooran esityksessä tulivat hyvin esiin lii-



Mälärön kuntokeskuksessa mieleen jäi mielenkiintoinen tilan jakaja.



SLVK:n miehet avasivat toimintaansa.



Johanna Riihijärvi ja Jussi Raita päättivät vakuuttavalla esityksellään laivaseminaarin.

ketoimintaa aloittavien ongelmat: budjetin pettäminen, ensimmäisen kerran eräpäivänä laskun maksamatta jättäminen, rahoituksen etsiminen, edullisten markkinointimahdollisuuksien etsiminen, laajentamisen vaikeus.

Kun 24-vuotias nainen aloittaa liiketoiminnan, on myös odotettavissa, että perheen perustaminen tulee ajankohtaiseksi; Nooralle ja Petterille syntyi kolme lasta yrityksen kasvun aikana.

Nooran puhe oli hyvin suoraa, ehkä sen vuoksi, että niistä on jo sen verran aikaa, että niiden piinallisuus ei enää tunnu iholla.

Hienoa oli myös kuulla kipuilusta ottaa mukaan uusia omistajia, joilla ei välttämättä ole samoja tavoitteita tai arvoja kuin itsellä. Samoin mielenkiintoista oli kuulla Nooran luopuminen aktiivisesta toimimisesta liiketoiminnassa.

Nooralta ilmestyy kirja syksyn aikana. Jos hän on siinä yhtä avoin kuin luennolla, kannattaa kirja pyytää joululahjaksi!

KONKARIT LAVALLA

Laivaseminaarin viimeiseksi osioksi oli valittu Jussi Raitan ja Johanna Riihijärven kerrontaa koronan ajalta.

Tunnin alkupuolen Jussi käytti valaisten SKY:n ja liikunta-alan tekemistä ja vaikuttamista koronan aikajanjalla. Koko aikaa varjostaa kovasti SKY:n resurssipula, kaksi tuntia päivässä. Jussi kertoi kuinka hallituksen jäsenet oman työn antamisen mahdollisuuksin ottivat osaa vaikuttamistyöhön.

Johanna Riihijärvi kertoi tarinan Liikun silmin, mikä johti oikeudellisten toimenpiteiden työstämiseen mm. AVI-vastaan Hallinto-oikeuksissa.

Johannan osalle tuli myös lähteä Twitterin kautta kertomaan Liikun (ja muiden kuntokeskusten) näkökulmaa sulkemisiin. Riihijärvi hyvin monin paikoin painotti perustuslaillisten oikeuksien räikeitä luokkauksia AVI:n suunnalta.

Konkareiden sanomaa oli, että kun seura-

van kerran eteen tulee tilanne, jossa toimialaa kohdellaan kaltoin perusteettomasti, olisi hienoa, jos Kuntokeskuryhtäjät ry:llä oli tarvittavat resurssit toimia – kaikkien tulisi olla mukana vähintään jäsenenä. Nyt SKY:n jäsenyritykset edustavat noin 10 prosenttia liikuntatapaikoista.

HUUMALAISET TYYTYVÄISIÄ

-Verkostoituminen ja kokemusten jakaminen on aina hyödyllistä! Lisäksi koin, että seminaarissa oli tärkeitä ja arvokkaita puheenvuoroja. Mainittakoon mm. SKY:n edustajien puheenvuorot. Mielenkiintoinen ja herättelevä kokemus oli kuunnella Armanin tarina. Anna Perhon puheenvuorossa oli paljon hyviä työkaluja vietäväksi omaan työhön, lisäksi se tarjosi hyvää pohdintaa omasta tavasta toimia. Matero puolestaan otti yleisön hyvin mukaan vastakysymyksillään ja herättelevillä pohdinoillaan, kertoo Lilli Länsimies kotkalaiselta Huumalta.

Lillin näkökanta on se, että isona plussana oli ehdottomasti se, että kaikki puhujat olivat Starlight-ravintolassa. Aiemmin konferenssitiloissa oli samanaikaisesti useampi pienempi tilaisuus, joista monet mielenkiintoisia. Tuoloin haasteeksi muodostui se minkä valitsee. Ja esimerkiksi viime vuonna Joosua Visurin luennosta ei oikein kuullut mitään. Tämä tämän vuoden muutos oli ehdottomasti parannus aiempaan!

-Ikkävä oli, että Tukholman tapahtumiin ei ollut mahdollisuutta osallistua. Kukaan seurueestamme ei ollut saanut tietoa siitä, kuinka Tukholmassa järjestettävään ohjelmaan olisi päässyt mukaan, sanailee Lilli Länsimies.

Lilli miettii, että mielenkiintoista tulevaisuutta ajatellen olisi kuulla puhujia vihreistä mahdollisuuksista alalla. Sekä kuinka keskukset ja ovat pohtineet omia toimiaan ekologisemman toiminnan puolesta, onko niitä? Onko se kannattavaa? jne. Toinen mielenkiintoinen aihe voisi olla (kuten vastaavia joskus on ollutkin) Q&A hetki tavallisten "ruohojuu-

ritason" salin omistajien / keskusvastaavien kanssa. Esimerkiksi yleisö voisi kysyä suoraan minkälaiset kamppikset on toiminut mitkä ei, miten on ratkottu ns. arkipäivän asioita. Ollaan toki osa kilpailijoita mutta isossa kuvassa yhdessä kuinkin.

LIIKUNNASTA LIIKETOIMINTAA -RISTEILY ENSIKERTALAISEN SILMIN

X-Lab Lauttasaaren Juha Kulmala on mukana ensimmäistä kertaa.

-SKY:n hallituksen puheenjohtaja Jussi Raita totesi puheessaan liikunta-alan olevan suuri, mutta käytännössä pieni ja pirstaleinen ala. Itse allalla nyt reilun puoli vuosikymmentä aktiivisesti työskennellenä tuo pirstaleisuus tuli yllätyksenä, sillä omaan silmään toimijoita on joka kulmalla ja joka lähtöön. Tämä on myös se samainen syy, joka alan pirstaleisuutta ylläpitää.

Juha lisää, että pandemiavuodet opettivat meitä, että yksin on vaikea taistella suurempia koneistoja ja tahoja vastaan. Pienen liikuntakeskuryhtäjän huuto hukkuu helposti avuntarpeen mereen, ja moni onkin joutunut laittamaan joko lapun luukulle tai vähentämään henkilöstöä. Tämä on aiheuttanut ainakin mielestäni täysin aiheettoman jatkumon monelle alalla työskentelelle.

Menneet vuodet myös opettivat, että yksin ei kannata olla. Sen sijaan että kilpailtaisiin ja kyräiltäisiin naapurin tekemisiä, nyt on viimeistään korkea aika koota joukko kasaan ja lähteä yhdessä taistoon, jotta ala selviäisi jatkossa mahdollisista haasteista, joita yhteiskunta tai poliitikot rattaissimme heittävät. Liikuntakeskukset ja alan toimijat ovat tärkeä (ellei jopa tärkein) tekijä yhteiskuntamme jäsenten kunnossa pitämisessä. Sen sijaan, että meitä ajetaan alas, syyllistetään ja pakotetaan sulkemaan ovia, on aika tehdä tiettäväksi miten kalliiksi liikkumattomuus valtiolle käy. Kun terveydenhuolto on tällä hetkellä kaaostilassa, on pienten ja vähän suurempien

toimijoiden rooli aktiivisen terveyden alalla tärkeämpää kuin koskaan.

-Jokavuotinen risteily kokoaa liikunta-alan yrittäjät, tavarantoimittajat ja toimijat yhteen. Yhteisöllisyys ja yhteen hiileen puhaltaminen tulivat selkeästi esille myös monien tapahtumassa puhuneiden luennoitsijoiden puheissa. Avun pyytäminen ja sen saaminen ovat avain yhteiseen onnistumiseen. Yhteinen ideologia ja yhteishenki ovat asioita, joita meidän kaikkien kannattaa vaalia nyt ja tulevaisuudessa. Inspiraatio ja taisteluhenkki jäivät taskuun tältä risteilyltä.

Juha Kulmala lisää, että toki myös muutama herkkupussi tax free -osastolta täyttivät laukkuja. Kaiken kaikkiaan siis varastot pullollaan voimaa kohti syksyä.

KRITIIKIN POIKANEN

Laivaseminaarista jäi kaiken kaikkiaan hyvä tunnelma. Kaksi hyvää luentoa ja sopivasti aikaa ja mahdollisuuksia verkostoitua.

Yksi muutaman osallistujan kanssa keskusteluissa esiin noussut seikka oli luentotarjonnan keveys: ei puhuttu ajankohtaisista ongelmatilanteista.

Kevään aikana suureksi huoleksi nousi energian hinta; miten suhtautua sähkön ja polttoaineen hinnan nousuun.

Kun odotettavissa on kustannusten nousua, niin olisi ollut hieno kuulla, miten luodaan tilanne, jossa kuukausimaksujen nosto on mahdollinen. Paljonko uskaltaa nostaa asiakasmaksuja, kun naapuri pitää hinnat paikallaan tai laskee suuremman myynnin toivossa.



ENSI VUONNA SAMOIHIIN AIKAAN

13. kerran Liikunnasta liiketoimintaa -laivaseminaari järjestetään 13.-15. syyskuuta 2023. Tapahtuman suunnittelu alkanee lähiaikoina.

liikunnastaliiketoimintaa.fi
@liikunnastaliiketoimintaa

Käytä aikasi olennaiseen

Anna asiantuntijoiden auttaa ja Enkoran monipuolisten ratkaisujen helpottaa liiketoimintaasi.

Myyntipiste
Varaukset
Verkkokauppa
Fast Pay
Yrityssopimukset
Asiakashallinta
Kulunvalvonta
Työajanseuranta
Infopäät

enkora

+358 29 000 1770 • www.enkora.fi

SKY:n jäseneksi

SKY:n jäsenenä pääset hyödyntämään rahanarvoisia etuja, mutta saat myös mielenkiintoisia mahdollisuuksia verkostoitua voimakkaasti kasvavan toimialan avaintoimijoiden ja instanssien kanssa.

Toimialajärjestö SKY ry:n päätehtävä on valvoa kunto- ja terveystoimintaa-alalla toimivien yritysten, yrittäjien ja myös kuluttajien etuja. Kuulumalla toimialajärjestöön yritys saa halutessaan myös käyttöönsä Suomen Yrittäjien palvelupaketin jäsenedut.

Liity jäseneksi verkossa:
<https://form.jotform.com/83452127614959>

SKY 20 vuotta

Suomen kunto- ja
terveysliikuntakeskusten yhdistys

RYHMÄLIKUNNAN 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

ig @erimover

Uusi liikunta-alan tapahtuma

Puhumassa mm. Les Mills European toimitusjohtaja Martin Franklin, Europe Activen David Stalker ja MyZonen Dave Wright.

TEKSTI: ARI KATAJISTO

Liikuntamaailma on muuttunut dramaattisesti viimeisen kahden vuoden aikana. Covid on nopeuttanut digitaalista muutosta alalla, eikä ole olemassa kuntoalan brändiä tai -yritystä, jonka ei olisi tarvinnut mukautua selviytyäkseen. Pandemian jälkeen kuntoiluala on siirtymässä selviytymisestä kukoistavaksi liiketoiminnaksi. Kuntokeskusten on keskityttävä kestävien ja kasvavien kuluttajasuhteiden rakentamiseen arvioimalla uudelleen arvopauksensa ja tunnistamalla selkeästi roolinsa kuluttajien kuntoilurutiineissa.

Keskeisten kulutustottumusten siirtymässä vahvemmin kohti hybridilähestymistapaa, tarvitaan kokonaisvaltaisempaa terveyttä edistävää tarjontaa. Etusijalle on erittäin henkilökohtaisen kuntoilun kokemus, jolloin keskustusten on keskityttävä rakentamaan kestävä kuluttajasuhteet, jotka kasvavat ajan myötä.

Menestyminen tässä "uudessa normaalissa" edellyttää tarjontasi päivittämistä vastaamaan paremmin kuluttajien toiveita ja tarpeita.

ta. Kolmen menestyksekkään USA-vuoden jälkeen Connected Health & Fitness Summit laajentuu Eurooppaan!

Tule mukaan Connected Health & Fitness Summit Europe -tapahtumaan!

Ota selvää, kuinka voit varmistaa yrityksesi tulevaisuuden, aseta itsesi kasvuun, panosta uusien liiketoimintamallien tutkimiseen, asiakkaiden sitouttamiseen, ja säilytä asiakaskuntasi vuoden 2022 ajan ja sen jälkeen.

Connected Health & Fitness Summit Europe järjestetään marraskuun 16.–17. päivinä Lontoossa. Tutustu tapahtumaan tarkemmin osoitteessa

<https://connectedhealthandfitnessurope.com/events/connected-health-fitness-summit-europe-2022>

Osallistumismaksusta saat 10 prosentin alennuksen ilmoittamalla koodin **KF10**.



Gymtec & Sportec = Liikuntapaikkamessut

LIIKUNTAPAIKKAMESSUT
YHDISTÄVÄT

Pohjoismaiden laajimmat alan messut kokoaavat 15.–16.3.2023 yhteen liikunnan ja hyvinvoinnin, liikuntapaikkarakentamisen, kunto- ja terveysliikunnan ammattilaiset Tampereen Messu- ja Urheilukeskukseen.

GYMTEC

Gymtec esittelee uusimpia laitteita ja välineitä sekä kuntoliikunnan suuntauksia muun muassa kunto- ja kuntoutuskeskuksille, hotelleille ja kylpylöille. Tiedossa on seminaareja, tietoisuuksia ja näytöksiä sekä osastoilla tapahtuvia demoja. Gymtec-messut ovat suunnattu muun muassa kuntokeskusten ja kampaailu-urheiluyritysten omistajille ja kuntosaliohjaajille.

SPORTEC

Sportec-messuilta löydät tietotaitoa liikuntapaikkojen rakentamisesta, varustelusta sekä

ylläpidosta, että saneeruksesta. Paikan päällä näet konkreettisesti tuotevalikoimaa sekä lajiesittelyitä. Sportecissa puhuttaa myös arki- ja lähiliikunnan sekä hyvinvoinnin tärkeys yleisesti.

[liikuntapaikkamessut.fi](https://www.gymtec.fi)



HYROX-kisaa FIBOssa

Vuonna 2023 FIBO laajentaa urheilulajejaan kattamaan HYROX-kuntokilpailun, joka järjestetään maailman johtavilla fitness-, wellness- ja terveystilaisuuksilla Kölnissä 13.-16.4.

Toiminnallinen harjoittelu, HIIT, juoksu: kolme kilpailutapaa, yksi kilpailu kaikille. Laji, mikä juhli ensi-iltaansa Hampurissa vuonna 2017, on tullut yksi vaativimmista kuntohaasteista sen jälkeen. Vuonna 2023 FIBO tuo HYROX-urheilutapahtuman Kölnin messukeskukseen osana uutta yhteistyötä. Liikunnan edistämisen jokapäiväisessä elämässä on tässä keskiössä. Tavoitteena on lisätä suuren yleisen tietoisuutta terveellisistä ja aktiivisista elämäntavoista. Tapahtuma on suunnattu erityisesti kohderyhmille, joilta puuttuu motivoivia tavoitteita, kuten vertailutilanteita kilpailussa, samoin kuin kuntosalikävijät tai juoksijat – iästä tai sukupuolesta riippumatta.

–Olemme HYROXista löytäneet kumppanin, joka vastaa täydellisesti FIBOn ja brändimme lisäksi myös vierailijoidemme kiinnostuksen kohteita, ilahduttaa FIBOn tapahtumajohtaja Silke Frank.

Maailman johtava fitness-, wellness- ja terveysliikunnan messu on edelläkävijä sananmukaisesti "liikuvassa" yhteiskunnassa. FIBO ei ainoastaan edistä terveyteen, terapiaan ja hyvinvointiin liittyvää ammatillista vaihtoa messuilla Kölnissä; "Liikunta on lääketta" ja "EuropeActive" -hankkeiden ja yhdistysten jäsenenä FIBO myös ryhtyy toimiin liikunnan puutetta vastaan ympäri vuoden ja maailmanlaajuisesti.

Tässä myös HYROX saa vauhtia – koska HYROX "kohottaa" harjoitukset kilpailuiksi;



tavoitteena on enemmän motivaatiota, enemmän rutiineja ja terveyttä. Yhdessä kilpailussa on suoritettava kahdeksan yhden kilometrin juoksua ja jokaisen juoksun välissä on yksi harjoitusasema. Tässä tyypilliset harjoitukset toiminnallisesta harjoittelusta, crossfitistä ja yleisurheiluharjoituksista on suoritettava High-Intensity Interval Trainingissa (HIIT). Nopeimmin suoritettu kilpailija, joka koostuu ski ergistä, kekkatyöntöstä, kekkavedosta, burpeehypyistä, sisäsoutulaitteesta, farmikävelystä kahvakuuililla, askelkyykyistä hiekkä-

säkin kera ja wallballista, on voittaja.

–Olemme iloisia voidessamme tuoda HYROXin matalan kynnyksen tapahtumana kaikille FIBOille. Kisa vaatii erittäin tehokasta kestävyys- ja lihasvoimaharjoittelua valmistautumiseen, Frank sanoo ja lisää:

–Ikäryhmänsä ja sukupuolensa mukaisesti kaikki vierailijat voivat osallistua kilpailuun – omasta kunnosta riippuen jopa nelinpelissä tai joukkueviestissä.

FIBO Kölnissä 13.-16.4.2023

USA helmi-maaliskuussa

Kevät on aina vahvaa kuntokeskustoimialan tapahtumien aikaa. Kotimaisen Gymtec- ja saksalaisen FIBO-messujen lisäksi USA:ssa järjestetään maaliskuussa kaksi tapahtumaa: 2023 IHRSA Convention & Trade Show San Diegossa ja Connected Health & Fitness Los Angelesissa.

Uuden toimijohtajan Liz Clarken kaudella toista kertaa järjestettävä IHRSA International Convention & Trade Show tulee olemaan mielenkiintoinen. Tapahtumalta odotetaan paljon, koska nyt varsinaisesti koko maailma pääsee kolmen vuoden jälkeen kokoontumaan yhteen tuttuun ympäristöön San Diegossa.

Laita päivämäärä 20.–22. maaliskuuta 2023 valmiiksi kalenteriin, nähdään San Diegossa!

Tässä kolme asiaa, joiden vuoksi kannattaa lähteä mukaan:



–IHRSA 2023 tuo lisää mielenkiintoisia keynotepuhujia ja koulutustilaisuuksia! Kuuntele terveys- ja kuntoilualan johtavia toimijoita ja ota kotiin vietäväksi uusia ideoita.

–Koe messut. Näe kaikkea huippuluokan cardio- ja voimalaitteista uusiin ohjelmistoihin, teknologiaan ja liikunnan ohjelmointiin.

–Tapaa alan kirkkaimmat tähdet! Osallistu verkostoitumistilaisuuksiin ja interaktiivisiin

koulutustapahtumiin – ja keskustele alan intohimoisimpien ammattilaisten kanssa.

CONNECTED HEALTH & FITNESS

Marraskuussa Lontoossa pidettävän tapahtuman isovelji pidetään helmikuun 8.–9. päivinä Los Angelesissa. CHF tulee keskittymään enemmän teknologian hyväksikäyttöön toimialalla ja korkeatasoisen liikuntasäilytyksen tuottamiseen.

CHF on seminaari, johon pyritty saamaan parhaat mahdolliset puhujat liikunta-alalta. Helmikuussa puhuu mm. maailman suurimman putiikkiketjun Xponential Fitnessin pääjohtaja Garreth Marshall ja asiakkaiden määrällä laskien maailman suurimman kuntokeskusetju Planet Fitnessin teknologiajohtaja Sherrill Kaplan.



Kompakti ja samalla tilava kuntosalilisälmissä.

Erottaudu positiivisesti

Kilpailun kiristyminen asettaa kuntokeskusrityttäjän hankalaan tilanteeseen: pitäisi erottua positiivisesti alueen muista toimijoista ja samalla saada pidettyä asiakashinta mahdollisimman korkeana ja samalla kilpailukykyisenä.

TEKSTI: ARI KATAJISTO

Kaksi pienemmällä tai keskikokoisella paikkakunnalla (jokaisen oma arvio) toimivaa kuntokeskusta ovat tämän vuoden kevään ja kesän aikana toteuttaneet infraratkaisun, jota voidaan kutsua mannermaiseksi. Nämä keskukset ovat iisalmelainen Keila- ja Liikuntakeskus Liike ja pietarsaarelainen Level2.

-Asiakkaat ovat olleet erittäin tyytyväisiä kuntosalimme ja ovat myös yllättyneet kuinka hienoa meillä on. Asiakkaat kommentoivat, että kuntosalin on hyvä ja että olemme tehneet hienoa työtä, sanoo Level 2-salin Mathias Smeds.

Mathias lisää, että on hienoa, kuinka niin nuoret kuin vanhemmat jakavat saman näkemyksen salin hyvästä designista.

-Tullessaan ensimmäistä kertaa uudistuneelle salille, saavat he todellisen wow-elämyksen. Todella moni on tullut asiakaspalveluun kertomaan innostuksestaan, sanoo puolestaan Liike-keskuksen Timo Korhonen.

NÄKEMYSTÄ JA TIIMI KUNNOSSA

Electro Waves Oy:n Esa Karppinen kehuu projekteja heidänkin kannaltaan mielenkiintoisiksi ja antaviksi.

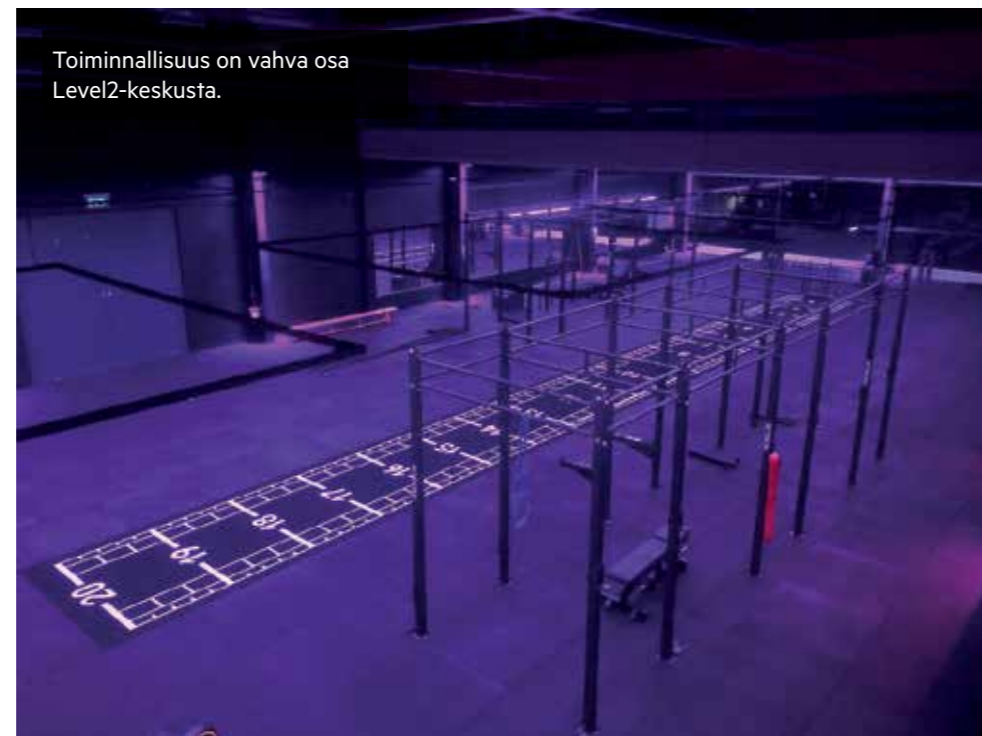
-Suuri kiitos molempien kuntokeskusten toimijoille jo siitä, että ottivat jo alkuvaihees-

sa meidät mukaan suunnitteluprosessiin. Siinä he säästivät varmasti melkoisia summia, kun kaikki tehtiin alusta alkaen kunnolla.

Niin pietarsaarelaiset kuin iisalmelaiset olivat selvittäneet ennakolta, millaisia ratkaisuja he halusivat toteuttaa kokonaisuudessaan.

Moderni visuaalisuus ja salien tunnelmien hyödyntäminen oli molempien keskusten listalla kärjessä. Molemmilla toimijoilla laiteratkaisun toteuttajaksi valikoitui Qicraft Finland ja heillä vastuuhenkilöinä Santeri Laihonen (Pietarsaari) Timo Turunen (Iisalmi) ja taasen ääni-, valo- ja lattiasuunnitteluun ja toteutukseen Electro Waves ja Esa Karppinen.

Keskusten suunnittelussa päästiin hyvin ottamaan huomioon, että kaikki tarpeellinen tehtiin, mutta ei tehty mitään päällekkäistä, mikä usein on tila, kun vanhan päälle rakennetaan uutta. Samalla tehtiin vain se mitä tarvitaan, ei mitään turhaa. Iisalmessa hyödyn-



Toiminnallisuus on vahva osa Level2-keskusta.

nettiin lisäksi Timo Korhosen ammattiosaamista sähkö- ym. suunnittelussa.

-Näin tekemällä päästiin toteuttamaan erittäin moderni ja varmasti toimiva kokonaisuus. Onnistuttiin erinomaisesti, vaikka molempien keskusten budjetti olikin rajallinen.

Karppinen lisää, että rakentamalla yhden toimittajan kautta visuaalinen toteutus, onnistuu sen rahoitus helpommin.

Valaistuksesta Esa Karppinen nostaa esiin RGBW-ratkaisun, jossa valoratkaisua voidaan ohjata helposti. Esa lisää, että RGBW:n avulla saadaan aivan tavallinen kirkas valaistus tai aivan mitä tahansa oma mielikuvitus antaa myöten.

-Kun nyt panostetaan järkevästi valo- ja äänimaailman rakentamiseen, on se moderni vielä kymmenen vuodenkin kuluttua.

PALA KERRALLAAN

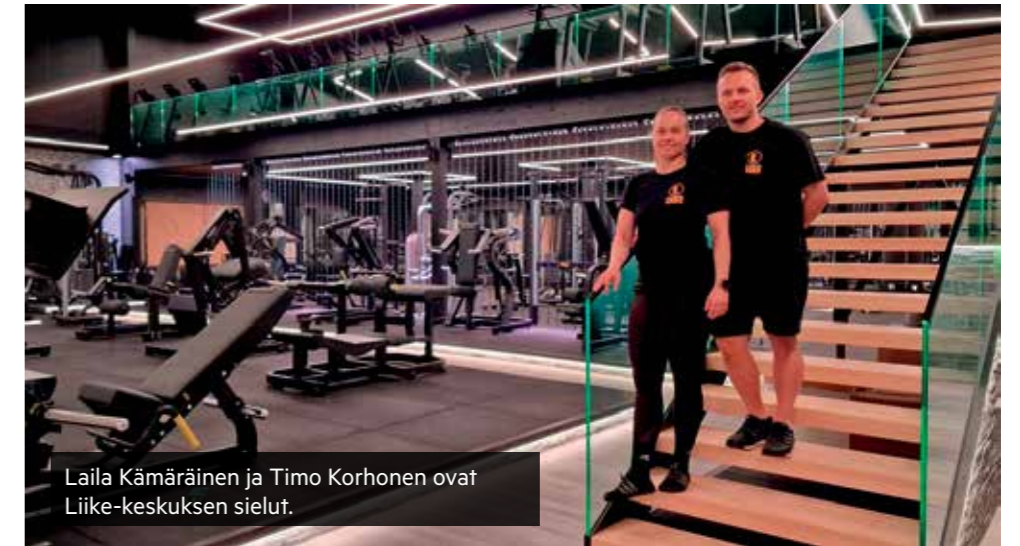
Liike-keskuksen Timo Korhonen kertoo, että ison ja laajan keskuksen uudistaminen kerralla olisi ollut liian kova ponnistus kesälle, joten he päättivät viedä uudistuksen maaliin osasto kerrallaan.

-Seuraavana tulee työn alle ryhmäliikuntastudio, jossa näkemyksemme mukaan uusi väri- ja äänimaailma varmistaa sen, että hyvä liikunnallinen sisältö tuodaan esiin nykypäivän tasoisesti, sanoo Timo Korhonen.

Ryhmäliikunnasta vastaava Laila Kämäräinen kertoo, että heillä on jo nyt hyvin toimiva ryhmäliikuntakalenteri. Laila lisää, että tunteiden käyttöaste on jo nykyään hyvää tasoa.

-Emme voi kuitenkaan jäädä paikoillemme, sillä asiakaskuntamme tietää odottaa meiltä paljoa ja siihen lähiaikojen uudistus tulee antamaan lisää kilpailuetua, sanailee Laila Kämäräinen.

Iisalmessa uudistamisen fyysisen puolen teki suurelta osin Korhosen suku. Timo painottaa, että oma remonttiosaaminen oli yksi



Laila Kämäräinen ja Timo Korhonen ovat Liike-keskuksen sielut.

tekijä, mikä mahdollisti heille kuntosalin totaalisuuden uudistamisen.

-Meillä on intohimo liikuttamiseen ja siten olla mukana maailman menossa, lisää Laila.

-Tervetuloa tutustumaan. Parhaiten kaiken tuntee paikan päällä, toivottavat Timo ja Laila.

FITNESS CLUBISTA LEVEL2

Fitness Club oli parikymmentä vuotta olenainen osa pietarsaarelaista kuntoilua. Fitness Clubin taustaa oli erinomainen voimistelun osaaminen ja vahva kytkös jalkapalloon.

Uusina yrittäjinä kiinteistössä aloittivat Sharman ja Smedsin suvut. Heidän taustaan kuuluu mm. ravintolatoimintaa, mikä antaa myös viitteitä uuden Level2-keskuksen olemuksesta.

Laitetoimittaja Qicraftin Santeri Laihonen kiittää projektin hienosta läpimenosta. Hänen mukaansa yhteistyö Level2:n, Esa Karppisen ja heidän välillään oli helppoa.

Mathias Smeds kertoi syyskuussa, kun kun-

tokeskus oli ollut auki kolmen kuukautta, että ennen kaikkea kuntosalin osalta he ovat nyt saavuttaneet tavoitteensa.

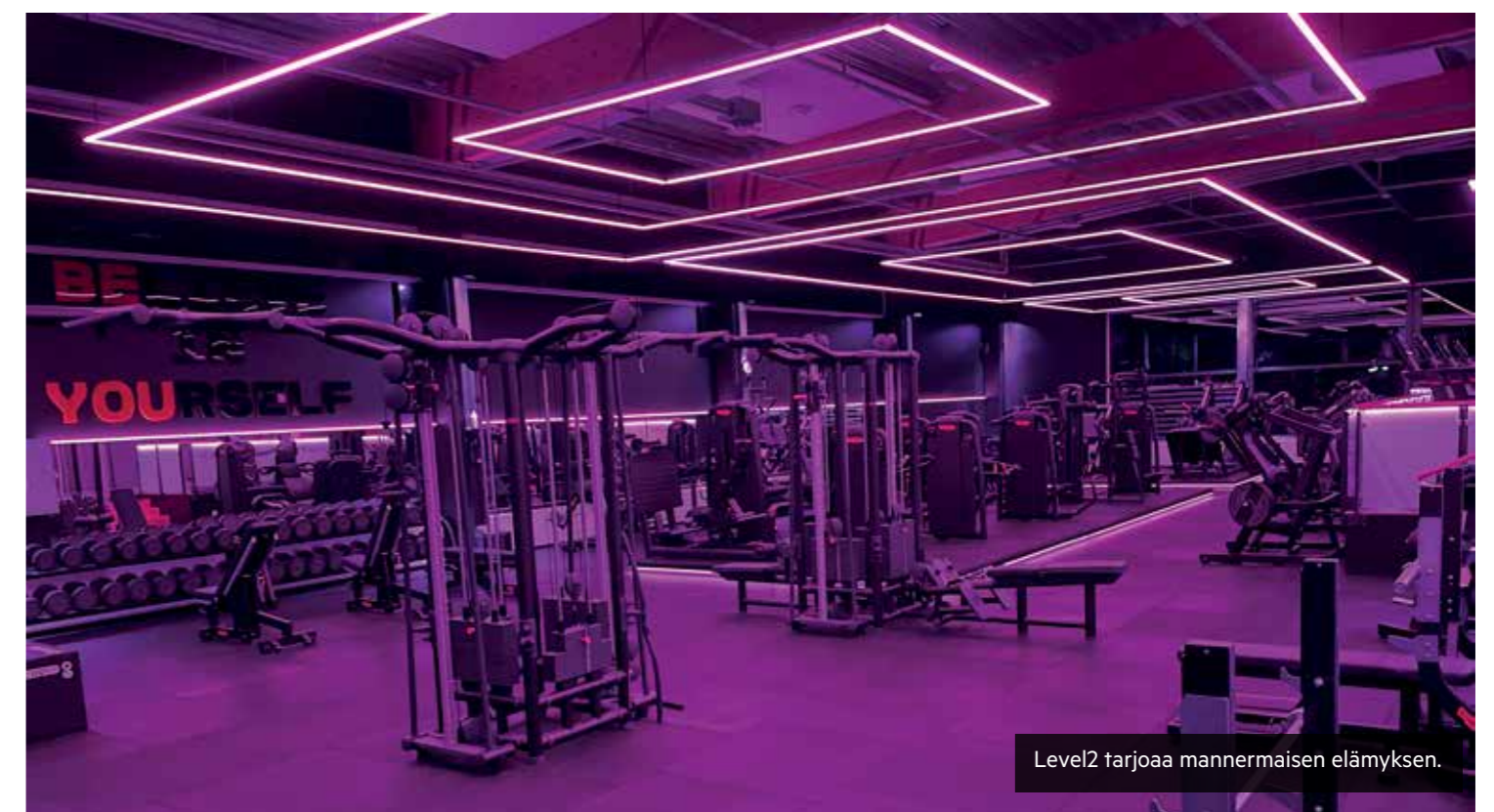
-Kesä oli tietysti haastava, mutta nyt on asiakasmäärät lähteneet kasvuun. Odotamme innolla talven tuloa, jolloin odotettavasti tulemme saamaan lisää asiakkaita. Asiakkaiden palaute kuntosalistamme on ollut todella hyvää ja asiakkaat ovat olleet kokonaisuuteen erittäin tyytyväisiä.

KERÄÄ OMA TIIMI JA TOTEUTA

Esa Karppinen peräänkuuluttaa kokonaisuuden hallintaa.

-Kun aloitat uuden keskuksen tai toiminnassa olevan keskuksen uudelleen järjestämisen suunnittelun, kerää ympärillesi ryhmä, joka pystyy tuottamaan kaikki modernin kuntokeskuksen infraan liittyvät tekijät.

Karppinen painottaa, että usein hyvin suunniteltu on edullisin ratkaisu pitkällä tähtäyksellä.



Level2 tarjoaa mannermaisen elämyksen.

Lattiateeman pohjustus

Tämä aihe lähti elämään, kun olin syyskuussa viemässä K&F Aktiivinen terveys -lehteä Turussa Fitness Palatsiin. Dyrendahl-Nyblinin Pete manaili aspassa, kuinka magnesium oli taas kerran väärässä paikassa ja suttasi pahasti melko uuden lattian. Ja kaikeksi onnettomuudeksi manku ei tahdo lähteä juuri heidän käyttämästä lattiamateriaalista.

Olin kuullut samaa manaamista useamman kerran viimeisten vuosien aikana. Erityisesti aihe nousi keskusteluun koronan aikana käytettyjen puhdistusaineiden suihkuttua lattioille. Joko kuntokeskuksen omistaja tai lattiamateriaalin myyjä eivät olleet ajan tasalla tuotteen ominaisuuksista.

Tapasin toisella kerralla Fysioline Fressin omistaja Hannu Välikosken. Kun kerroin tulevasta artikkelista, kertoi hän löytäneensä menetelmän, jonka avulla he Fressissä pystyvät määrittelemään miten erilaiset lattiaratkaisut toimivat yksittäistapauksissa.

Välikoski näkee, että jatkossa yhä useammin joudutaan ratkomaan kuntokeskuksen aiheuttamia ääniongelmia naapureiden kanssa.

Kun aikaisemmin Suomessa oli alle 500 kuntokeskusta, nyt laskentatavasta riippuen puhumme 700–1100 liikepaikasta. Samoin käytöön otettavien keskusten koko on laskenut 1000–1500 neliöstä 400–800 neliöön. Tällöin yleensä samassa rakennuksessa toimii muitakin yrityksiä kuin vain kuntokeskus.

MONIA TAPOJA MIETTÄÄ

Mukana on kaksi casejuttua, joista näkee hyvin, että lattia ei ole pelkkä lattia.

Liikku laajana ketjuna pyrkii tuottamaan kokonaiselämyksen, jossa kaikki palapelin osat on tarkkaan mietitty. Ja on hienoa, että todennäköisesti tosi harva huomaa salin perusmaton olevan juuri heidän värinen ja juuri

heille valmistettu. Mutta tällaista on markkinointi parhaimmillaan – harva huomaa, että häneen pyritään vaikuttamaan.

GOGO Express-artikkelissa näkyy heidän tapansa ratkaista asioita. Kun kerran on samanlainen ongelmatapaus, tehdään niin kuin edellisellä kerralla, mutta ei käytetä aikaa mahdollisesti muutaman sentin edullisemmän ratkaisun löytämiseksi. Jatketaan ja tehdään perustyötä hyvin, niin tulosta tulee.

Tällä vuosikymmenellä tulee lattiakin löytämään uusia ulottuvuuksia, kun se vielä pitemmälle vietynä tukee markkinointia kuin Liikulla.

Ehkä kuntokeskusarkkitehtuurin tunnetuin ja vaikutusvaltaisin henkilö Rudy Fabiano sanoo haastattelussa, että väriä seinille ei enää nykyään tee kuin halvan vaikutuksen. Väri ja valo erilaisina kombinaatioina tulee olemaan merkittävässä asemassa, kun jossain vaiheessa kyllästytään moderniin täysmustaan ympäristöön.

Väri ja valo yhdistettyinä myös lattiaan tekee jo nyt tuloaan – Suomessakin muutamassa salissa.

Tämä suuntaus ei ole must, vaan jokaisen on löydettävä itse paras ratkaisu oman tilan rakentamisessa.

Liikussa on väliä sillä, minkä päällä liikut

Kuntokeskus Liikku pyrkii laajenemaan aktiivisesti. Tämä edellyttää eri toimintojen olevan kunnossa: laitteet joltakin, ohjelmistot joltakin ja lattiat Matto Nurmiselta ja Eleikolta.

TEKSTI: ARI KATAJISTO

Liikun uusien kuntokeskusten rakentamisesta vastaava Heikki Riihijärvi kertoo heidän mm. lattioiden osalta tekevän kerran vuodessa toimitussopimuksen, jossa määritellään hankittavat tuotteet ja uusien keskusten todennäköinen määrä.

Ennen sopimuksen tekoa olemme käyneet läpi ne vaatimukset, mitä asetamme esimerkiksi lattioille. Vaatimukset kumpuavat halustamme tuottaa kuntoilijalle mahdollisimman hyvä liikuntakokemus. Arvostamme myös siivouksen ja huollon yksinkertaisuutta. Lisäksi haluamme, että yhteistyö toimii, sanailee Heikki Riihijärvi.

Liikun ja lattiatuottajien yhteistyön onnistuneisuutta kuvaa se, että kerran on toimittajaa vaihdettu – ja tultu melko pikaisesti takaisin.

TAPANI NISKANEN ESITTELI SEN OIKEAN

Kuten arvata saattaa odottaa Liikku lattioilta, että ne kestävät ja niitä on helppo pitää puhtaana sekä huoltaa. Lisäksi painoa laitetaan valitun tuotteen mahdollisuuksista tukea Liikun brändiä.

Liikulla olemme päätyneet käyttämään ranskalaisen Tecso-min tekstiililattioita, kertoo Mattonurmisen toimitusjohtaja Tapani Niskanen.

Valitus tekstiililattian perusominaisuuksiin kuuluu sen toimivuus paloturvallisuus edellä. Toisena tekijänä rautaa käsiteltävissä pisteissä on akustiikka, jolloin mahdollisimman paljon tuotettavasta hälystä saadaan pois.

Lattioiden elinikä tulee olla pitkä, jolloin sen tulee olla luja ja kestää painavien laitteiden paino rikkoutumatta ja säilyttää muotonsa. Samoin helppo puhdistettavuus on tärkeä ominaisuus. Jos syntyy tarvetta vaihtaa osa

lattiaa, käytämme 50x50 kokoista laattaa, jonka vaihto on helppo verrattuna koko lattian uusimiseen, kertoo Tapani Niskanen.

Niskanen kertoo käyttävänsä omana tavarantoimittajana yksityisomisteisen tehtaan tuotteita, koska siten varmistetaan toiminnan pitkäjännitteisyys.

Hieno lisä tavarantoimittajaltamme on, että tekstiililattia tehdään Liikulle heidän brändiään tukevilla väreillä. Tätä lattiovaihtoehtoa ei tarjota kenellekään muulle, lisää Niskanen.

Tapani Niskanen on tyytyväinen yhteistyöhön Liikun kanssa, yhteistyötä tehdään positiivisessa hengessä.

VAPAAPAINOALUEEN LATTIA ELEIKOLTA

Eleiko Suomen Marko Rantamäki kertoo, että heillä on jo vuosikymmenien kokemus vapaa-alueen olosuhteiden rakentamisesta.

Laadukkuuden lisäksi Liikun tapauksessa painotetaan nopeaa saatavuutta ja kustannustehokkuutta.

Jo useamman vuoden on Eleiko toimittanut Liikun vapaa-alueisiin 30 mm perusmattoa.

Siinä yhdistyvät kaikki Liikun toiveet ja ongelmia ei ole ollut, sanoo Marko Rantamäki perinteiseen pohjalaiseen tyyliin.

Lattiat ensin

Podium Gym Solutionsin Jari Luonela kertoo, että kuntosaliin lattiat ovat kovalla kulutuksella ja niiden valintaan kannattaa kiinnittää erityistä huomiota. Eri toiminnot vaativat erilaista kulutusta kestävästä materiaalista ja tämä tulisi huomioida jo hyvin aikaisessa vaiheessa salin suunnittelussa.

Luonela lisää, että lattiamateriaaleilla on suuri vaikutus salin visuaaliseen ilmeeseen mutta myös akustiikkaan, puhtaanaapitoon ja asiakasvirtojen ohjaamiseen. Hyvä suunnittelu ja oikeat materiaalivalinnat ovat säästöä pidemmällä aikavälillä.

Markkinoilla on lukuisia valmistajia kaikissa lattiatyypeissä. Asiakkaan olisi hyvä huomioida hinnan lisäksi myös materiaalien laatu, sillä esimerkiksi liian huokoinen kumimatto päästää veden läpi.

Toimitamme itse saleille kaikki peruslattiamateriaalit ja avustamme mielellämme niiden valinnassa jo kuntosalin suunnittelun alkuvaiheessa, sanoo Luonela.



Tapani Niskanen esittelee mattoa, jonka väritys on yksinoikeudella Liikulle.



Naapurirauha saavutettu

Useimmat ymmärtävät, että treenistä, ennen kaikkea voimaharjoittelusta, yleensä lähtee ääniä. Toisaalta viereisessä toimistossa työskentelevän ei tarvitse koko työpäivää altistua ylimääräiselle äänisaasteelle.

Eleikon Marko Rantamäki kertoo lattian tai alustan olevan olennainen osa liikunta-aluetta.

-Kuntoilijan kannalta tärkeää on turvallisuus ja viihtyisyys. Niihin voidaan vaikuttaa järjellä ratkaisulla.

Rantamäki huomauttaa, että Eleikolla on takanaan vuosikymmenien työ nosto- ja vapaapainoalueiden rakentamisessa niin kilpakuin harjoituskäyttöön. Eleiko on tehnyt vahvaa tuotekehitystyötä vuosikymmeniä ottaen huomioon eri kohderyhmät.

SVR TUO TYYTYVÄISYYTTÄ

Marko Rantamäki näkee, että kun vapaapainoharjoittelu tuli tällä vuosituohannella merkittäväksi harjoitusmuodoksi myös kuntokeskuksissa. Tämä on luonut lisähaasteita harjoittelun tuomille äänille ja värähtelyille.

-Meidän vastauksemme tuli muutama vuosi sitten, kun lanseerasimme SVR-alustan. Tämä 100 mm paksuinen monikerroksinen alusta nousi aluksi suosioon nostajien keskuudessa, koska nyt oli turvallista tiputtaa painot korkeammaltakin lähes äänettömästi.

Rantamäki lisää, että suosituin SVR on maastavetoalueen alustana, mutta siitä on oma versionsa kyykkyräkkien alla.

-Kuntokeskukset näkevät nostoalueet myös osana brändinrakentamista. SVR-alustan voimme brändätä jokaisen keskuksen tyyliseksi, jolloin siitä saadaan tyylikäs.

Rantamäki näkee, että vapaapainoalue, jossa nostoalueella on SVR-alustat ja muulla alueella 30 mm perusmatto, on erittäin toimiva.

-On todella hienoa, että SVR mahdollistaa treenaamisen paikoissa, joissa ääni voi olla ongelma. Ja parasta, että äänenvaimennus voidaan testata paikallisesti etukäteen.

SVR TOI NAAPURISOVUN

GoGo Express Mukkula avattiin korona-aikana. Sen lokaationa on Isku Center, entinen ISKU:n tehdas Lahden Mukulassa, josta on rakennettu ekologinen, aikaansa seuraava ja muuntuva yrityskeskus.

-Kun iso osa yritysten henkilökunnista oli etätöissä, ei kuntosalin tuottamat äänet olleet liian häiritseviä, kertoo Harri Ilvonen GoGo Expressiltä.

Harri lisää, että valitukset häiritsevistä äänistä alkoivat tämän vuoden keväällä.

-Meillä on suositus, että painoja ei tiputeta. Sitä kyllä noudatetaan samassa laajuudessa kuin viime vuonakin.

Harri Ilvonen kertoi heillä olleen vastaavia ongelmia aikaisemmin Turun Länsikeskuksen salilla. Ja siellä Eleikon SVR-alusta toimii.

-Päätimme tilata vapaapainotilaa SVR-alustan ja muulla alueella käytämme 30 mm mattoa. Lattiaremontin jälkeen ei ole ilmennyt valituksia, joten uskomme SVR-alustan olleen ratkaisu tähän ongelmaan.

Panosta lattiaratkaisuun

Fysiolinen myyntiryhmäpäällikkö Tomi Tuominen sanoo, että harkittu ja oikeanlainen lattiaratkaisu mahdollistaa liikuntakeskuksen nykyisen liiketoiminnan parhaalla mahdollisella tavalla ja antaa mahdollisesti eväät myös uudenlaisen liiketoiminnan luomiseen.

Tuominen lisää, että parhaan lopputuloksen saa käyttämällä osaavaa tila- tai sisustus-suunnittelijaa.

Tilasuunnittelijalla on käytettävissä laaja valikoima erilaisia mahdollisuuksia, joiden käytön määrää tilan käyttötarkoitus.

-Tarjoamme käyttötarkoituksen mukaista ratkaisua ja se voi olla kumimatto, kumitiili, ruohomatto, laminaatti / parketti tai vinyylilankku. Muita ratkaisuja ovat mm. kelluva lattia, paikalleen valettu lattia sekä lattiaan integroidut tekniset ratkaisut alihankkijoiden kautta, kertoo Tuominen.

Tomi Tuominen huomauttaa, että oikeanlainen lattiavalinta vaikuttaa:

- **tilan toiminnallisuus** - tilan jako, asiakasvirtojen ohjailu tilassa ja tilojen välillä



- **brändin luominen ja vahvistaminen** - laatumielikuva, asiakkaan samastuminen
- **erottautuminen markkinassa** - kustomoidut lattiaratkaisut, viihtyvyys
- **akustiikka** - mukavuus tilassa
- **melun vaimennus** - mukavuus ympäröivissä tiloissa
- **asiakastytyväisyys** - kannattava liiketoiminta

Jo vuodesta 2004

Slingshot Oy perustettiin vuonna 2004 mm. David- ja StarTrac-brändien myyntiä varten Suomessa. Yritys on siitä lähtien toiminut aktiivisesti omassa asiakasmarkkinassaan.

Myynnistä vastaava Ronny Rännälä kertoo heidän aloittaneen lattiamateriaalien toimittamisen asiakkailleen heti alkumetreillä vuonna 2004.

-Ylivoimaisesti suosituin kuntosalikäyttöön on 8 mm Regupol -kumimatto. Ja enemmän vaimennusta tarvitseviin kohteisiin on toimitettu lähes poikkeuksetta 43 mm Regupol -kumilaattaa, kertoo Rännälä.

Rännälä lisää, että muutamissa kohteissa, esimerkiksi taloyhtiöt, on toimitettu jopa 100 mm paksuja erikoisratkaisuja, jotta desibelirajat alittuvat.

Toiminnallisille alueille niin sisä- kuin ulkotiloihinkin on toimitettu ruohomattoja. Näissä Verdana- ja Active -matot ovat toimineet loistavasti.



Kuntokeskuskentän tätä päivää

Kuntokeskusten myynnin ja markkinoinnin palveluja tuottava Club OS ja toiminnanohjausjärjestelmiä toimittava ASF julkaisivat loppukesästä yhteenvedon tekemästään tutkimuksesta amerikkalaisten kuntokeskusten tilanteesta koronan jälkeen.

TEKSTI: ARI KATAJISTO

Tutkimuksen tuloksia julkaistiin State of the Industry - Fitness Trends & Statistics for 2022-raportissa. Yhteenvedossa nousi esiin viisi huomiota.

Asiakkaiden säilyttämisen on oltava ensisijainen tavoite. Monilla kuntokeskuksilla on vaikeuksia saada lisää uusia jäseniä – hinnankorotusten ja muiden tekijöiden vuoksi – joten asiakkaiden säilyttäminen on nyt tärkeämpää kuin koskaan. Varsinkin kun otetaan huomioon, että säilytetyillä asiakkailla on korkeampi asiakasarvo ja kannattavuus on koko alan laajuinen huolenaihe. Tyypillisten big box-kuntosalien ja putiikkistudioiden välillä potentiaalisilla asiakkailla on monia vaihtoehtoja kuntoilutarpeisiinsa. Jos et tee ylimääräisiä ponnisteluja pitääksesi heidät salillasi, he eivät epäroï peruuttaa asiakkuuttaan ja siirtyä toiseen kuntokeskukseen.

Tutkimuksen mukaan vain 22,9 % myi enemmän kuin ennen koronaa, 27,4 % saman verran. Noin puolet kuntokeskuksista myi vähemmän kuin ennen koronaa.

Monille kustannusten nousu on merkinnyt sitä, että hintoja on ollut nostettava. Tutkimuksen mukaan 67,3 % on nostanut hintatasoaan. Hintojaan on laskenut vain 2,4 % kuntokeskuksista.

Asiakaspysyvyydessä on ollut toivomisen varaa. 45,8 % kertoi heillä olevan ongelmia asiakaspysyvyydessä ja vain 11,8 % on onnistunut pidentämään asiakkuuksien pituutta.

Kuntokeskusten asiakkaista noin 80 % kuuluu ikähaitariin 18–50 vuotta. Noin puolet (49,8 %) on alkavaa keski-ikää li 35–50-vuotiaita. Nuorempia 18–35-vuotiaita 29,6 % ja 50–65-vuotiaita 15,8 % ja senioreita 4,9 %.

Jos haluat tavoittaa parhaiten asiakkaita ja uusia potentiaalisia asiakkaita, sinun on hyödynnettävä tekstiviestejä. Kuntokeskus voi tarjota markkinoiden parhaat laitteet, halvimmat hinnat ja kattavimmat palvelut, mutta jos jäsenesi tai liidit eivät tiedä niistä, sillä ei ole väliä. Kommunikointi asiakaspinnan kanssa alustoilla, joita he tuskin käyttävät, on ajan ja



rahan hukkaa. Lähes 60 % klubeista onnistuu lähettämällä tekstiviestejä jäsenille ja mahdollisille asiakkailla. Pitääksesi jäsenet ajan tasalla, lisätäksesi bränditietoisuutta ja saadaksesi potentiaaliset ja nykyiset klubin jäsenet mukaan, sinun on hypättävä myös tekstiviestijunaan.

Tekstiviestien tehokkuutta pidettiin kom-

munikoinnissa selkeästi parhaana. Sitä piti tehokkaana tai erittäin tehokkaana välineenä 58,2 %, kun sosiaalista mediaa 52 %. Sähköposti ja puhelinsoitot olivat selkeästi huonompia välineitä pitää yhteyttä.

Zuntokeskukset eivät tarjoa jäsenilleen mobiilisovelluskokemusta – hyödynnä tämä aukko. Useimmilla kuntokeskuksilla on mobiilisovellus jäsenilleen. Mielenkiintoista on kuitenkin, että monet näistä klubeista ymmärtävät, että heidän sovelluksensa eivät tarjoa jäsenten etsimää positiivista kokemusta – mikä jättää sinulle, kilpailijalle mahdollisuuden tarjota sellaista, mitä he eivät saa mistään muualta. Jos voit tarjota kuntosalin mobiilisovelluksen, joka antaa jäsenille heidän haluamansa hallinnan ja mukavuuden, voit erottaa keskuksesi muista. Lopputulos? Enemmän liidejä, enemmän tuloksia ja tyytyväisempiä pitkäaikaisia jäseniä.

61,4 % kuntokeskuksista ilmoitti, että heillä on appi. Kuitenkin asiakaskokemuksen mukaan sille annetaan 3,2 asteikolla 1–5.

Lsaavuttaaksesi maksimaalisen kasvun, sinulla on oltava kuntosalin asiakkaille suositusohjelma. Suurin osa kyselyyn osallistuneista kuntokeskusten omistajista ja toimijoista piti suositusohjelmia tehokkaimpana ohjaajana. Kuntokeskukset, joilla ei ole suositusohjelmaa, jäävät paitsi asiakasmäärän kasvusta tulevina kuukausina ja vuosina. Kanta-asiakasohjelman toteuttaminen jäsenille ja tulosten seuraaminen, jotta voit tarkentaa sitä tarpeen mukaan, on ratkaisevaa uusasiakashankinta- ja asiakaspysyvyysselvityksesi kannalta.

Suositusohjelmaa piti tehokkaana tai erittäin tehokkaana 58,7 % ja näistä 17,5 % erittäin tehokkaana. Lähimmäksi pääsi sosiaalisen median mainokset 50,5 %, tapahtumat 39,6 %, hakukoneen maksettu mainos 33,9 % ja sähköpostimarkkinointi 25,2 %.

Hyvintvointipalvelut, kuntoilua tukeva teknologia ja kiinnostava sosiaalisen median sisältö ovat ratkaisevia kuntokeskuksen arvon kannalta tulevaisuudessa. Kuntokeskuksilla, jotka eivät pysy mukana alan trendeissä, on vaikeuksia kasvaa ja joskus jopa selviytyä. Mitä nopeammin omaksut sen, mitä yleisösi etsii kuntosaliltaan, sitä nopeammin voit hyödyntää näitä trendejä houkutellessi lisää jäseniä. Vuonna 2022 se tarkoittaa kokonaisvaltaisten hyvinvointikokemusten tarjoamista, kuntoiluteknologian hyödyntämistä ja mukaansatempaavan sosiaalisen median strategian toteuttamista.

Useimpien kuntokeskustoimijoiden näkemyksen mukaan näin koronan jälkeen tilanne on sama tai parempi kuin ennen koronaa. 65,1 % piti tilannetta tällä tasolla.

Suurimpana uhkana tulevaisuutta ajatellen nähtiin kustannusten nousu/kannattavuuden laskuna (28,4 %), uusasiakashankinnan haastavuutta mainitsi 25,5 %, asiakaspysyvyyden 18,3 %, henkilökunnan liikkuvuuden 17,3 %, asiakaskokemuksen 7,7 % ja muun syyn 2,9 %.

Kommentti: Tämä tutkimus antaa hyvää pohjaa myös suomalaisille mieltä omaa toimintaansa. USA:ssa yrittäjiä kohdeltiin paljon karkeammalla kädellä kuin Suomessa. Toisaalta siellä alalta poistuneet kuntokeskukset antavat tilaa jäljelle jääneille tai uusille toimijoille.

IRONFIT™



SUOMALAISTA LAATUA



INNOVAATIOITA



KESTÄVYYTTÄ

PALVELUA

IRONFIT™
HEAVY DUTY



IRONFIT™
COMPACT



➔ KATSO KOKO VALIKOIMA: IRONFIT.FI

+358 45 259 3464
info@ironfit.fi

Kuntosalilaitteiden vuokraus- ja leasingrahoitus – milloin se kannattaa?

TEKSTI: ISA SAALSTO KUVA: QICRAFT

Liikunta-alan yrittäjän on usein pohdittava tarkkaan, mihin oma pääoma kannattaa käyttää. Puntarointi on erityisen tärkeää silloin, kun kyseessä ovat kuntosalin laitehankinnat. Oman pääoman sitominen kuntosalilaitteisiin ei välttämättä ole se ainoa ja oikea vaihtoehto. Joskus yrittäjän kannattaa harkita kuntolaitteiden vuokraamista ostamisen sijaan, ja käyttää omaa pääomaa ennemmin ydintoiminnan kehittämiseen.

KUNTOSALILAITTEIDEN VUOKRAAMINEN ON JOSKUS OSTAMISTA KANNATTAVAMPI VAIHTOEHTO

Jo Henry Fordin kerrotaan aikanaan lausneen: ”Osta se minkä arvo nousee, vuokraa se minkä arvo laskee”. Laitekannan omistaminen ei edes tulisi olla kuntokeskusyrittäjän tavoitteena, sillä toimintaa pitäisi pystyä kehittämään jatkuvasti. Tämä vaatii investointeja, jos haluaa pysyä kilpailukykyisenä. Suomessa on Pohjoismaiden vanhin kuntosalilaitteikanta, jonka vuoksi kehitystä ei tapahdu riittävästi. Asiakaspenetraatio on Pohjoismaiden alhaisin. Parhaiten menestyvät toimijat hyödynsivät leasingrahoitusta, toki kontrolloidusti. Qicraft Finlandin myyntijohtaja Jarkko Mölsä vertaustelee pohtimaan tilannetta seuraavan veräuskuvaan avulla:

–Hyppäisitkö 10 vuotta vanhan taksin kyytiin, jos vieressä seisoo upouusi taksi? Valitsetko käyttöösi 10 vuotta vanhan Mercedes Benzin vai tuliterän sähköisen Kian? Auto-merkki ei ole tässä ratkaiseva tekijä vaan se, että suurin osa valitsee mieluummin uuden Kian kuin vanhan Mersun.

Kalusto on liiketoiminnan mahdollistaja ja siksi kalustoa tulee uudistaa, tasaisin väliajoin. Liiketoimintaan tämä tuo esimerkiksi seuraavia hyötyjä:

- **Asiakaspysyvyyden nousu** – vanhat asiakkaat liittyivät osittain uutuuden viehättyksen takia ja nuo samat asiakkaat lähtevät, mikäli heitä aliarvioidaan.
- **Liiketoimintakenttä ja asiakasprofiili muuttuu ja elää** – kannattaa karsia sellaisia toimintoja, jotka eivät vedä ja tuoda uusia tilalle.
- **Tasainen uudistus on taloudellisesti järkevämpää** kuin rajut kertaudistukset 10 vuoden välein, jolloin asiakaskato on jo käynyt ja kenties mainehaittojakin ilmennyt.



MITEN KUNTOSALILAITTEIDEN LEASINGRAHOITUS TOIMII?

Leasingrahoitus on käytännössä laitteistosta tehtävä vuokrasopimus. Yrittäjä saa sopimuksen myötä käyttöoikeuden hankittaviin laitteisiin ja laitteet voidaan vuokrata 2–5 vuodeksi. Kuntosalilaitteiden rahoitus on mahdollista myös uusille yrityksille. Miksi leasing on ostamista kannattavampi vaihtoehto?

- **Pääomaa vapautuu ydinliiketoiminnan kehittämiseen.** Laitteisiin ei tarvitse sitoa kassavaroja ja laitevuokran avulla vuokrasopimusten menot kirjataan kuluksi, eikä velaksi taseeseen.
- **Kulujen ennustettavuus.** Kiinteät kuukausierät koko vuokrakauden – enemmän ennustettavuutta kustannusten suhteen vuokra-aikana.
- **Laitteet vakuutena.** Hankintaa varten ei tarvita muita vakuuksia.
- **Helppous.** Rahoituksen myötä kaikki laitteisiin liittyvät palvelut on mahdollista saada yhdestä osoitteesta: laitehankinta kiinteällä kuukausimaksulla sekä säännöllinen huolto ja ylläpito, sekä mahdolliset lisensiveloitukset.

Vuokrasopimuksen päätyttyä yrittäjä voi jatkaa vuokrasopimusta tai päivittää laitekantaa, jos toiminnassa on tapahtunut muutoksia. Yrittäjällä on myös mahdollisuus lunastaa laitteet itselleen.

–Qicraft hyvittää vaihdossa tulevia Technogym-laitteita ja maksaa hyvitykset käteisenä uusien toimitusten yhteydessä. Paras hyvityshinta on silloin, kun laitteella on Qicraftin tarkka huoltohistoria ja katkeamaton ylläpito-huolto, tarkentaa Jarkko Mölsä.

TECHNOGYM-KUNTOSALILAITTEET RAHOITUKSELLA QICRAFTIN KAUITA

Kun kuntosalilaitetoimittaja on Technogym, on rahoitus mahdollista saada maahan-tuojan, Qicraftin kautta. Qicraft Finance on Qicraftin omistama rahoitusyhtiö, joka hallinnoi Technogym-laitteiden ja ratkaisujen rahoitusta. Rahoituspalvelut tarjoavat mahdollisuuden laitevuokraan, operatiiviseen rahoitukseen ja Sale- and Leaseback- sopimuksiin. Rahoitusratkaisuja voidaan muokata myös yrityksen tarpeiden ja likviditeetin mukaan.

Qicraft Financen rahoitusratkaisujen avulla yritys saa lisää ennustettavuutta investointiensuhteen. Rahoituspalveluiden avulla yrittäjä pystyy suojaamaan omaa pääomaa ja käyttämään sitä laitehankintojen sijaan ydinliiketoimintansa kehittämiseen.

Suunnitteletko kuntosalitoiminnan aloittamista tai laitekannan uusimista?

Ota yhteyttä, niin keskustellaan tarpeista ja löydetään sinulle sopiva rahoitusratkaisu Technogym-kuntosalilaitteiden vuokraukseen: info@qicraft.fi



Yhteistyöllä osaavaa henkilökuntaa

SATS Finland Oy eli ELIXIA-kuntokeskusetju ja koulutusyhtiö Trainer4You Oy aloittivat keväällä yhteistyön, jonka tavoitteena on tuottaa ELIXIA:lle osaavia Auktorisoituja Personal Trainereita.

TEKSTI: ARI KATAJISTO KUVA: ELIXIA

ELIXIA:n personal training toiminnasta vastaava Annamajja Seppänen kertoo, että he tarjoavat yksilö- ja ryhmävalmennuksia 120 personal trainerin voimin.

–Tavoitteemme on kasvattaa personal training -palveluita vuoden 2023 aikana isosti kuitenkin tinkimättä laadusta, sanoo Annamajja.

Keskuskohtaisesti personal trainingin toimivuudesta vastaa klubimanageri ja noin puolessa keskuksia on myös PT Team Leader.

Niin klubimanageri kuin team leader ovat vastuussa oman ryhmänsä kehittymisestä sekä uusien personal trainereiden aloittaessa keskuksessa.

AVOIN KESKUSTELUYHTEYS

Erimover Groupin liiketoiminnasta vastaava Sonja Laurén kertoo ELIXIA:n kanssa tehdyn yhteistyön lähtevän ajatuksesta, että ELIXIA näkee hyvin koulutetun auktorisoidun personal trainerin tuottavan heidän asiakkailleen parhaiten lisäarvoa.

Trainer4You:n personal trainer -koulutukseen verrattuna toteutetaan ELIXIA Personal Trainer -polku tiivistetyssä muodossa. Sisälöstä ei tingitä, mutta aikataulullisesti koulu-

tus käydään läpi puolessa vuodessa.

Sonja Laurén painottaa, että yhteistyökumppanin kannalta on erittäin tärkeää, että he hoitavat koulutukseen valinnan.

Hyvänä lisäarvona Laurén mainitsee varman työpaikan ja samalla satsaus PT-koulutukseen on alle 40 euroa kuukaudessa.

YHDESSÄ SUUNNITELTU

ELIXIA:n ja Trainer4You:n yhteistoiminnan tarkoitus on tuottaa ELIXIA:lle auktorisoituja personal trainereita, joista kasvaa ELIXIA:n arvomaailman sisäistäviä, aktiivisia valmentajia.

–Haluaamme käyttää useita väyliä löytää meidän kriteerimme täyttäviä personal trainereita. Yhteistyössä Trainer4You:n kanssa tärkeää on se, että yhdessä voimme löytää helpommin ELIXIA:n organisaatioon sopivia valmentajia. Yhdessä olemme vahvempia, saanaile Seppänen.

Trainer4You:n koulutuksen eduksi Seppänen mainitsee myös APT-statuksen.

ELIXIA PT-koulutus on yhdistelmä Trainer4You:n koulutusta ja Elixian omaa koulutusta. Annamajja Seppänen kertoo yhdessä suunnitellun kokonaisuuden syntyneen hyvässä yhteishengessä.

–Koulutuksen sisältö on loistava, sanoo Annamajja Seppänen.

TYÖTÄ TARJOLLA

Harvoin koulutuksen läpikäyneelle luvataan työpaikka, mutta ELIXIA:n ja Trainer4You:n yhteistyöllä tuottamaan koulutukseen osallistujille luvataan työpaikka ELIXIA:n kuntokeskuksessa koulutuksen läpäisyn jälkeen.

Annamajja Seppänen kertoo, että tämän vuoksi koulutukseen hyväksymisen taustalla on ELIXIA:n suorittama haastattelu.

–Uuden personal trainerin on sovittava meidän tiimehimme.

ELIXIA:lla personal trainereiden osaaminen on jaoteltu 1–5 asteikolle. Tasoon vaikuttaa mm. uran pituus.

–Meillä sisäisestä jatkokoulutuksesta vastaa Academy. Academyn ohjelmaan kuuluu myös eritasoisia lisäkoulutuksia valmentajille. Lisäkoulutukset ovat tie seuraavalle tasolle, lisää Annamajja Seppänen.

Personal training -koulutuksen jälkeen alkaa arki yhteisesti sovitussa keskuksessa. Molemmiin puoliin on puolen vuoden koeaika.

NÄITÄ ODOTETAAN UUDELTAL VALMENTAJALTA

Annamajja Seppänen näkee, että erittäin tärkeää on, että personal trainer nauttii työskentelystä ihmisten kanssa. Samoin on ymmärrettävä liikunnan merkitys.

–Ensimmäisen tärkeää on olla valmis tekemään kovasti työtä. Aivan alussa erittäin suuri osa työstä on myyntityötä!

Ryhmäliikunnan johtaminen – Group Fitness Management

Me Les Millsillä haluamme tukea kumppaneitamme rakentamaan liikunta-alan tulevaisuutta, löytämään uusia ratkaisuja, jotka auttavat parantamaan kannattavuutta ja kasvattamaan keskuksen jäsenmäärää. On ryhmäliikuntakonseptina Les Mills tai mikä tahansa konsepti, Group Fitness Management (GFM) on kattava koulutus ryhmäliikunnan johtamisesta yleisesti.

TEKSTI: **MEDIHA SIITARI** KUVA: **LES MILLS**



Les Mills GFM-koordinaattori Michaela Kaye näkee ryhmäliikunnan johtamisen koulutuksen merkittävänä:

-Uudet sukupolvet ovat nirsompia keskuksensa valinnassa. Useimmat heistä tekevät tutkimusta verkossa ja vertaavat sinua muihin keskuksiin tarjoamiesi palvelujen perusteella. Nuoremmat sukupolvet myös vaihtavat keskusta useammin.

GFM-koulutuksessa opitaan miten vedota nuorempiin sukupolviin, miten rakentaa tuottava aikataulu, kootaan parhaat markkinoinnin työkalut ja loistavan tiimin rekrytointi ja motivointi. Puhumme äskettäin GFM-koulutukseen osallistuneiden kanssa ja tässä heidän kokemuksiaan.

RIA HRUSOVSKA, EXPLORE FITNESS, PRAHA, RYHMÄLIKUNTAPÄÄLLIKÖ

Tämä oli Rian toinen kerta GFM-koulutuksessa. Hän odotti saavansa motivaatiota ja ajankohtaisen katsauksen liikunta-alaan. Rialle koulutus antoi enemmän kuin hän oli toivonut. Tässä ovat hänen kommenttinsa:

-Olen tällä hetkellä keskuksen ryhmäliikuntapäällikkö ja kamppailimme osallistujamää-

rien kanssa. Pandemian jälkeiset asiakasmäärät ovat 50 % aiemmasta, joten meidän on todella pyrittävä saamaan ihmiset takaisin keskuksen ja tunneille. GFM-koulutuksesta sain paljon arvokasta tietoa ja vinkkejä siihen, miten työskennellä paremmin tiimin kanssa, jotta me kaikki työskentelimme kohti samaa tavoitetta. Suosittelen koulutusta kaikille, jotka joko omistavat liikuntakeskuksen tai työskentelevät sellaisella. Oli inspiroivaa ja mielenkiintoista puhua muiden maiden kollegoiden kanssa. Kouluttajamme Michaela auttoi meitä aktiivisesti löytämään ratkaisuja, jotka sopivat juuri omaan keskuksemme. Vaikka koulutus oli kokonaan verkossa, koin vuorovaikutuksen olleen todella hyvä ja kaikkia kuultiin ja ajatuksia oli luonteva vaihtaa. Hän kertoi meille, että GFM sai hänet ajattelemaan uudella tavalla ryhmäliikunnan johtamista. Hän oli erittäin tyytyväinen keskusteluun ohjaajista ja heidän hyvinvoinnistaan.

-Niin usein hyvät ohjaajat voidaan polttaa loppuun. Sain paljon hyviä vinkkejä siitä, miten työskennellä ohjaajatiimin kanssa, kuinka välttää parhaiden ohjaajien ylityöllistyminen ja tasapainon löytäminen heille.

Ria kertoi, että koulutuksen jälkeen oli vaikea odottaa maanantaihin saakka ja pala-

ta keskuksen toteuttamaan uusia ideoita ja kaikkea oppimaansa.

-Tämä oli toinen kertani GFM:ssä, mutta ei viimeinen. Suosittelisin osallistumaan tähän koulutukseen noin kahden vuoden välein.

EBBA RANESTÄL, LIIKUNTAKESKUS ENERGI, KIIRUNA, KESKUKSEN JOHTAJA

Ebballe, joka on uusi liikunta-alalla, tämä oli ensimmäinen GFM-koulutus. Koulutus ylitti hänen odotuksensa. Hän ajatteli, että olisi vaikea keskittyä ruudun äärellä kahden päivän ajan. Koulutus osoittautui kuitenkin niin mielenkiintoiseksi ja vuorovaikutteiseksi, että hän tunsii päivien vain lentävän ohi.

-Koulutus oli erinomaista faktojen ja lukujen vertailussa aineistosta reaali maailman tilanteisiin. Tunsin todella tulleen nähdyksi ja kuulluksi koko koulutuksen ajan. Tärkeimmät asiat, joita koulutuksessa opin ovat alan trendit ja kuinka hyödyntää studiotiloja kustannustehokkaasti. Näen liikunta-alan nyt ihan uusin silmin. Tulemme tekemään muutoksia palveluvalikoimaamme pohjautuen oppimaani. Ilman koulutusta en olisi ollut tarpeeksi rohkea edes ehdottamaan muutoksia, mutta nyt minulla on numeroihin ja faktoihin pohjautuvaa tietoa, joiden avulla on helppo tehdä uusia innovatiivisia ratkaisuja. Sain koulutuksesta myös itseluottamusta ja opin pitämään mieleni avoimena. Oli mahtavaa keskustella monen eri maan keskusvastaavan kanssa. Keskustelut olivat hedelmällisiä ja huomasimme, että usein yksi ratkaisu voi toimia eri haasteisiin ja kuinka haasteet ovat pitkälti samoja, vaikka toimimme eri maissa. Opin myös, että on kokeiltava erilaisia tapoja tehdä asioita ja erehtyminen on ihan ok. Meidän on pysyttävä aktiivisina ja innovatiivisina, jotta keskus pysyy houkuttelevana jäsenille. Huomasin myös, että se, mistä itse pidän eniten, ei ole aina sitä, mistä jäsenet pitävät eniten.

-Ajattelin, että koulutus olisi väsyttävää, mutta itse asiassa sen jälkeen, kun se päättyi perjantaina iltapäivällä, tunsin olevani elossa ja täynnä intoa, motivaatiota ja energiaa. Suosittelen koulutusta kaikille ryhmäliikunnan johtamisen kanssa työskenteleville.

Les Mills on luonut ainutlaatuisen liikunta-alan koulutuksen nimeltä Group Fitness Management (GFM). Tämä ikoninen koulutus otettiin ensimmäisen kerran käyttöön 2000-luvun alussa, ja se on kehittynyt ja kypsynyt yhdessä liikunta-alan kanssa. GFM perustuu ajankohtaisiin liikunta-alan tutkimuksiin ja asiakaskyselyihin sekä vuosikymmenien kokemukseen alalta. Koulutukseen voi osallistua joko verkossa tai paikan päällä vaikkapa Helsingissä tai Tukholmassa.



Myyntiin järkeä

Jere Kattelus Northbound Oy:stä kertoo, että heidän tehtävänsä on auttaa yritystä myymään paremmin. He tuottavat myynnin alkupäähän selkeyttä ja systemaattisuutta. Myyjä voi keskittyä tilanteisiin, joissa erikoistietämys nousee arvoonsa.

Moni kuntokeskus näkee myynnin ja markkinoinnin yhtenä toimintona. B2B tehtäessä työtä, on myynnillä iso merkitys. Myynnissä on vaatimustasoa nostettu ja tehokkuutta pitää olla.

-Monilla on tilanne, jossa myyjien aikaa kuluu toivottua enemmän kylmäpuheluihin ja prospektointiin, vaikka kalenterin olisi hyvä täyttyä muustakin kuin ensikontaktioinnista. Lisäksi potentiaalisten asiakasyritysten sekä päättäjien yhteystietojen löytäminen on vaikeaa ja hidasta ja haltuun saatujen kontakti-listojen laatu vaihtelee. Haasteita aiheuttaa myös potentiaalisen kohderyhmän tavoittaminen systemaattisesti halutulla syklillä, laadulla ja volyyminalla, luettelee Jere Kattelus myynnin kapeikoita.

KOHDERYHMÄN KIRKASTAMINEN

Jere Kattelus kertoo, että he ovat erikoistuneet tehostamaan myyntiä ulkoistetun palvelun avulla.

-Meidän tärkeitä osaamisalueita ovat mm. kohderyhmän kirkastaminen, ideaalisen asiakkaan profilointi ja miten heidät saavutetaan. Myös B2B on nykyään monikanavaista, niin selvitämme, mitkä ovat alan ja henkilöiden tavat kommunikoida.

Jere sanoo, että heidän tehtävänsä on varmistaa, että asiakasyrityksen myynti sujuu ja tekee tulosta. Heidän tehtävänsä on tunnistaa ja löytää jokaisesta organisaatiosta oikeat henkilöt. Tämä on monelle yritykselle meidän työomme tärkein lisäarvo.

HYVIÄ KONTAKTEJA

Jere Kattelus kertoo, että tärkeä heidän palvelun tarkoituksista on vähentää asiakkaiden myyjien työpöydältä kylmiä ja ei-kiinnostavia keskusteluja.

-Tämän takia välitämme kiinnostavasta kohderyhmästä avaamalla keskustelut asiakkaidemme myyjille vain, jos myynnillinen mahdollisuus on saatu esiin. Mikäli kaupallista kiinnostusta ei ole näköpiirissä, hoidamme asiakaspalvelun vastanneen päättäjän suuntaan. Samalla luokittelemme kaikki kampanjoihimme saadut vastaukset ja raportoimme nämä asiakkaillemme kootusti.

Northboundin tuottamista email-kampanjoista syntyneet keskustelun avaukset on pääosin mahdollista integroida päämiehen crm-järjestelmiin. Mahdollista on myös tuoda järjestelmiin kaikki vastaukset tai vain kaikki positiiviset vastaukset. Toistaiseksi Northbound ei ole rakentanut suorita rajapintoja Northboundin ja päämiesten softien välille.

-Meidän on sähköposti-integraation lisäksi mahdollista toimittaa tiedot kontaktoiduista, vastanneista ja/tai liidatuista yrityksistä listamuodossa. Suurimpaan osaan CRM:stä pystyy lisäämään dataa .csv-tiedoston lataamalla. Meidän on mahdollista syöttää liidejä myös suoraan päämiehen järjestelmään esimerkiksi CRM:in päälle rakennetun lomakkeen kautta. Esimerkiksi Salesforce, Hubspot ja Pipedrive onnistuvat helposti.

JATKUVAA YHTEISTYÖTÄ

-Seuraamme asiakkaidemme kampanjojen toimivuutta jatkuvasti ja teemme kampanjojen sisältöihin sekä kohderyhmiin yhdessä muokkausta sen mukaan, mitä kampanjoista opimme. Teemme aktiivisesti muun muassa viestisisältöjen A/B-testausta, jotta löydämme optimaalisimman tavan viestiä asiakkaamme asiaa halutulle kohderyhmälle.

-Teemme myös laajempaa, systemaattista testausta, jonka avulla pyrimme määrittämään yleisemmällä tasolla parhaita käytäntöjä kaikkien asiakkaidemme kampanjojen hyväksi, lisää Jere Kattelus Northboundilta.

TOIMIVAA

-Täyden kympin yhteistyö – Erimoverin B2B-myynnissä Northboundin tuottamat liidit ovat merkittävässä roolissa, sanailee Erimover Groupin Sonja Laurén.

Aktiivisen terveyden palveluita tarjoava Erimover aloitti aktiivisen B2B-myynnin kolme vuotta sitten ja alkuvaiheessa liidejä hankittiin pääosin HR-alan vuosittaisilta messuilta. Pandemian alkaessa messuja ei järjestetty, joten liidihankintaan oli keksittävä uusia keinoja.

Tähän kohtaan Northboundin palvelu sopi erinomaisesti. Vaikka Erimoverilla on edelleen joitain messukontakteja myyntiputkessa, tehdään myyntiä tällä hetkellä pääsääntöisesti Northboundin kautta tulneiden liidien avulla.

-Liidien hankinta ja kontaktointi on B2B-myynnissä iso työ, ja myyjän näkökulmasta on antoisaa, että pääsee edistämään heti kuumaa liidiä kylmäkontaktien sijaan. Koska Northboundilla on liidituotantoon hyvät työkalut, oli luontevaa ulkoistaa asia toimijalle, joka pystyy kotiuttamaan meille tehokkaasti liidejä, kertoo Erimoverin myynnistä vastaava Sonja Laurén.

-Meille on tärkeää, että liidit on oikeasti kuumia ja tällä hetkellä minulle toimitetaan liidejä vasta, kun vastaanottaa ja oikeasti valmis tapaamiseen. Tällaisia minulle tulee 3-8 viikossa ja olen äärimmäisen tyytyväinen liidien laatuun ja määrään, lisää Sonja Laurén.

NORTHBOUNDIN TYÖN KULKU

1. Kohderyhmän määrittäminen
2. Ostajapersoonien määrittäminen ja prospektointi
3. Kontaktioinnin suunnittelu ja personointi
4. Käytännön kontaktointi
5. Raportointi
6. Säännöllinen kehitystyö

Nesteytys kuntoon

Riittävä nesteen saanti on välttämättömyyttä elimistön toiminnalle ja aineenvaihdunnalle. Vettä tarvitaan lämmönsäätelyyn, ruoansulatukseen, ravintoaineiden imeytymiseen ja kuljetamiseen sekä kuona-aineiden poistoon. Kehon nesteytyminen alkaa solutasolta.

Pelkkä vesi ei imeydy soluihin riittävän tehokkaasti vaan lisäksi tarvitaan elektrolyyttejä: natriumia, kaliumia, kloridia, magnesiumia ja kalsiumia.

Hyvä nestetasapaino parantaa kuntoilijan vireystilaa ja nestehukan on todettu vaikuttavan myös psyykkiseen suorituskykyyn. Ikääntyneillä on kehossaan muita vähemmän nestettä ja janontunne saattaa olla heikentynyt. Ikääntyessä ja solujen vanhetessa solujen nesteepidätykyky heikentyy. Seurauksena saattaa olla nestehukka ja vetämätön olo, vaikka vettä tulisi juotua runsaasti.

HYVÄ NESTETASAPAINO ON JOKAISEN ETUOIKEUS

Suorituskyky on parhaimmillaan, kun nestetasapaino on kunnossa jo treenin alkaessa. Liikkujan kannattaakin huolehtia riittävästä solujen nestetasapainosta jo ennen treeniä,

treenatessa sekä palautumisen aikana. Merkitys korostuu pitkään kestäväen harjoittelun aikana, esimerkiksi golfkierroksella tai koko päivän patikkaretellä.

Nestettä ja elektrolyyttejä menetetään kehosta hikoillessa kuumassa kesäsäässä ja liikunnan, raskaan fyysisen työn ja saunomisen yhteydessä. Nestetasapainon aktiivinen ylläpitäminen on kuitenkin tärkeää myös talviaikaan, kun kylmän ja kuivan ilman hengittäminen kuivattaa elimistöä vaikkapa toimistolla tai luentosalissa. Ihminen hikoilee jopa nukkuessaan, kertoo Markus Hietämäki BioSteel-tuotteita markkinoivasta Nice-Trading Oy:stä.

BIOSTEEL-URHEILUJUOMAT JA RAVINTOLISÄT NYT MYÖS KULUTTAJIEN ULOTTUVILLE

Yrityksen tarina alkoi halusta kehittää urheilijoille tuote ilman tyhjiä kaloreita, keinotekoisia makeutus- ja makuaineita sekä ilman sokeria ja kofeiinia. Näin syntyi alkuperäinen "Pink Drink", joka sisältää vain oleelliset liikkujan tarvitsemat ravintoaineet. Nyt BioSteel on Pohjois-Amerikan luotetuimpia brändejä sekä pukuhuoneissa että kotitalouksissa.

Olemme todella innoissamme voimme tuoda BioSteel-tuotteet nyt myös suomalaiskuluttajien ulottuville. Uskomme, että brändin terveellisyys ja turvallisuus kiinnostaa: lähtökohdaksi on ollut kehittää sarja, joka sisältää mahdollisimman vähän lisäaineita. Näin käyttäjä saa vain tarvitsemansa ravintoaineet ilman mitään ylimääräistä. Makeutukseen on käytetty pääsääntöisesti luonnollista ja vähäenergistä Steviaa. Suuri osa tuotteista on vegaanisista ja gluteenittomia, Markus Hietämäki kertoo.

NESTEYTYS

Käyttövalmiit BioSteel Sports Drink -urheilujuomat sisältävät elimistölle välttämättömiä elektrolyyttejä natriumia, kaliumia, kloridia, magnesiumia ja kalsiumia. Juomat on pakattu ympäristöystävällisiin ja kierrätettäviin pahvipakkauksiin. Sekä BioSteelin nestetasapainotuotteet ovat sokerittomia, kofeiinittomia, gluteenittomia ja vegaanisista. Ne on makeutettu vähäenergisellä ja luonnollisella steviolilla, eivätkä ne sisällä keinotekoisia maku-, säilöntä-, väri- tai makeutusaineita. Molemmissa tuotesarjoissa on viisi herkullista makua: Blue Raspberry, Mixed Berry, Peach Mango, Rainbow Twist ja White Freeze. Silti tuotteet ovat sokerittomia.

BioSteel on erinomainen tuoteryhmä kunto-keskuksen juomamyynniin.

www.nice-trading.fi



BIOSTEEL |

Ryhmäliikunnan Top-10 soittolista

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

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



1. Alesso & Zara Larsson – Words
2. Portion Boys & Teflon Brothers – Nautin Elämästä
3. Nathan Dawe feat. Ella Henderson – 21 Reasons
4. Miss Li - X
5. Bess – Ram Pam Pam
6. Harry Styles – As It Was
7. David Guetta & Bebe Rexha – I'm Good (Blue)
8. Lauri Tähkä – Kaikella On Tarkoitus
9. David Guetta, Becky Hill & Ella Henderson – Crazy What Love Can Do
10. Portion Boys feat. Matti ja Teppo – Vauhti Kiihtyy

WITUTUSVARTTI:

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



OLETKO TEHNYT IHAN KAIKEN?

Loppuviikosta risteiltiin taas Liikunnasta Liiketoimintaa -risteily, muutamaa vajaa ennätysosallistujamäärällä. Jos toimit millään tavalla liikunta- ja hyvinvointialalla, tätä risteilyä ei kannata jatkossakaan missata. Ylivoimaisesti alan paras paikka verkostoitua, saada ajatuksia ja ideoita, millä omaa liiketoimintaa voi kehittää.

Nooran esityksestä, jossa kertoi Jungle Juice Barin historiaa, kuinka kaikki ei aina ole ihan helppoa ja kuinka joskus voi rahat olla oikeasti loppu. Sellainen tilanne voi tällä hetkellä olla monella liikunta-alan yrittäjälläkin.

Noora kertoi hetkestä, kun olivat jo realisoineet ihan kaiken ja hankkineet tappiinsa vedetyt luottokortitkin kaikista mahdollisista pankeista, jossa seisoivat kodin olohuoneella, tutkaillen parvekekalustoja, miettien mitähän niistäkin saisi. Rahat olivat siis totaalisesti loppu ja kaikki vieterit venyneet äärimilleen. Kysyin, mikä tuossa kohtaa saa uskomaan asiaansa, mistä saa voiman jatkaa.

Noora kertoi, että ei siinä kohtaa voi kuin

vain tehdä kaikkensa - siis ihan kaikkensa ja kertoi, mitä kaikkea vielä keksivät tehdä. Kaikki lähtee markkinoinnista, asiakkaiden tavoittamisesta, konstilla millä hyvänsä. Ja tuossa kohtaa ihan viimeistään myös ne omistajat jalkautuvat ja tekevät kaikkensa - ihan kaikkensa. He esimerkiksi selvittivät kaikkien lähitalojen ovikoodit ja jalkautuivat miehensä kanssa taas kerran jakamaan postiluukkuihin flyereita. Oletteko te tehneet ihan kaikki, joka tehtävissä on?

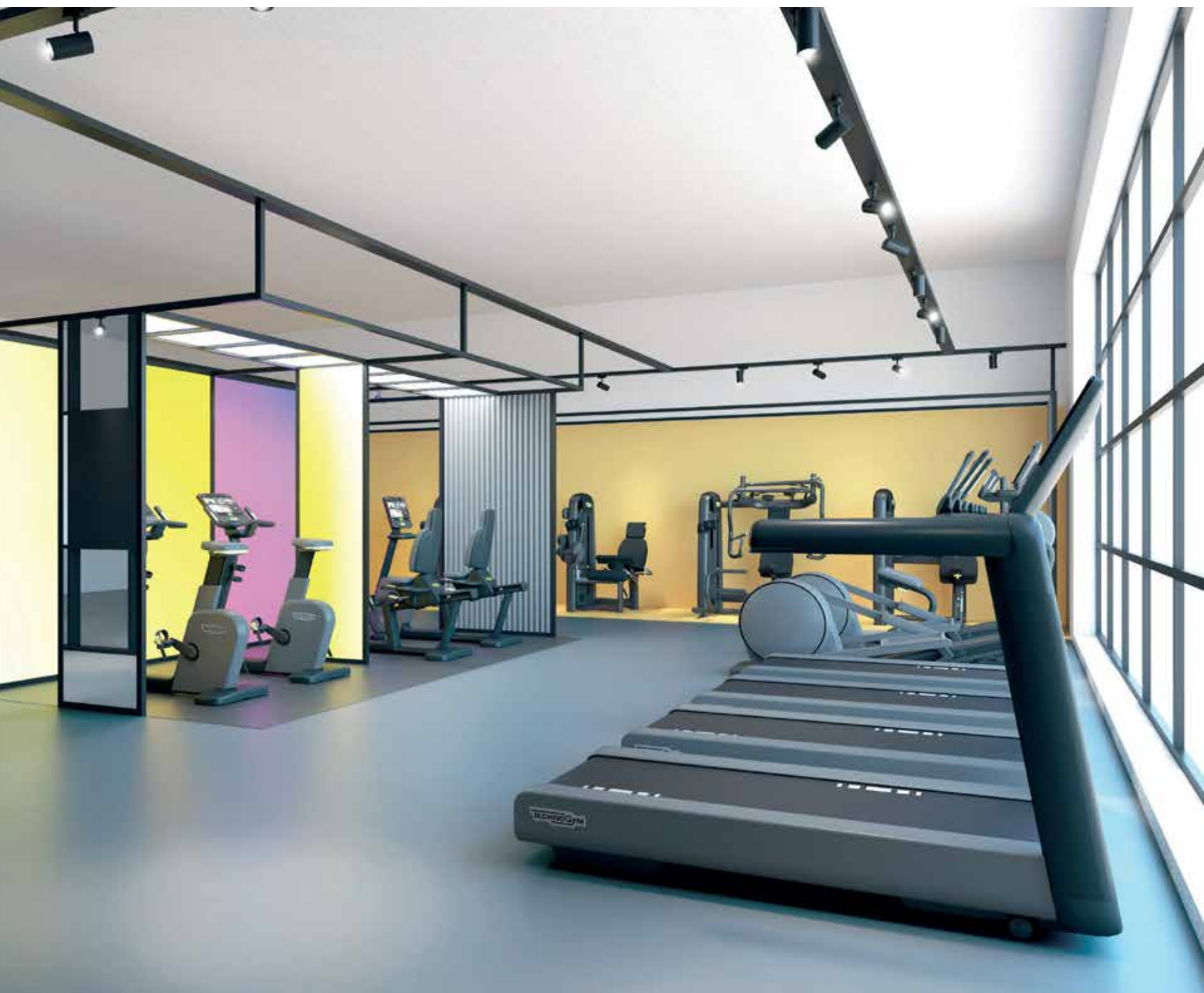
Yhdellä konsultaatiokoikella muistan, kun kysyin salin omistajalta, että onko soitellut vanhoille asiakkaille ja pitäjän asukkailla, kun tilanne oli sellainen, että konkurssiin olisi pitänyt jo hakeutua pitkän aikaa sitten. Vastaus pääsi vähän yllättämään, kun omistaja sanoi, että ei kai hän nyt ala täällä ihmisille soittamaan, luulevat vielä, että hänellä menee bisnes huonosti.

Pakkohan tuohon oli sanoa, että kyllä ne huomaavat sen sitten, kun ovet on lukittu jonkun muun kuin sinun toimestasi. Totesin, että en pysty auttamaan tässä tilanteessa. Jä-

tin myös laskun lähettämättä. Kysyi minulta toki vielä ennen lähtöä, että enkö minä voisi tulla soittamaan.

Mikä siinä on, että emme aina ole valmiita tekemään ihan kaikkea. Tiedämme, että senkin voisi vielä tehdä, mutta ei vaan hotsita. Toivotaan jotain pelastavaa sankaria, vaikka että konsultti pyrkii paikalle sata asiakasta salkussaan. Konsultointityön turhauttavain piirre on ajoittain se, että näkee vaikka kuinka paljon potentiaalia ja mahdollisuuksia tehdä asioita asiakashankinnan eteen, mutta niitä ei vaan viitsitä tehdä. Viitsitkö sinä? Erityisesti pahassa tilanteessa?

Mitä juuri sinä voisit vielä tehdä, pelastaaksesi liiketoimintasi? Ja vaikka ette vielä kaipaa pelastusrengasta, vaan pinnalla pysyy ilman sitäkin, kannattaa silti tehdä kaikki mahdollinen. Jari Sarasvuon sanoin, yrittäminen on vain konkurssin siirtämistä. Se kannattaa siirtää mahdollisimman kauas, tekemällä kaikkensa myös hyvinkin aikoina.



Mietinnässä kuntosalin perustaminen tai laitekannan uusiminen?

Qicraftilta saat laadukkaat Technogym-kuntosalilaitteet myös leasing-rahoituksella. Kiinteät kuukausierät tuovat ennustettavuutta kustannuksiin ja samalla omaa pääomaa vapautuu oman ydinliiketoiminnan kehittämiseen.



Ota meihin yhteyttä, niin kerromme lisää kuntosalilaitteiden leasing-rahoituksesta.

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

