

K&F^{PRO}

SUOMEN AKTIIVISEN TERVEYSALAN
AMMATTILAISEN LEHTI



**HENKILÖKUVISSA
JANNE VIRTANEN JA
TIINA SIMPANEN**

TEEMA:
KONSEPTOINTI

#2

MISTÄ ON HYVINVOIVA LIIKETOIMINTA TEHTY?

Olemme kehittäneet Gym 2.0 työkaluja entistä asiakaslähtöisempään suuntaan. Lupaamme tarjota jo ensimmäisen tapaamisen jälkeen konkreettisia keinoja liiketoiminnan kehittämiseen.



Suunnitteletko uuden liikuntakeskuksen perustamista vai kehitätkö olemassa olevaa liiketoimintaa? Tulemme mielellämme kertomaan lisää tai tavoitat meidät myös vaivattomasti etäyhteyksien avulla!

KYSY LISÄÄ:

Anssi Rantanen
Länsi-Suomi
044 047 4506

Heikki Heinonen
Keski-, Itä- ja Pohjois-Suomi
040 715 5540

Heidi Kolkka
Etelä-Suomi
050 471 2994

Tomi Tuominen
0400 677 532

Sähköpostiosoitteet ovat muotoa
etunimi.sukunimi@fysioline.fi

fysioline
live well.

DL PRIME ONLINE

– kun
kokonaisuus
ratkaisee



TOIMINNANOHJAUS JOKA KASVAA MUKANASI

Kasvata liiketoimintaasi oikeiden työkalujen avulla! DL Prime Online on aina oikein mitoitettu ja liiketoimintaasi sopiva. Monet arkirutiineja helpottavat automaatiot auttavat kehittämään toimintaasi.



VERKKOSIVUT ILMAN ALOITUSMAKSUA

Tehosta näkyvyyttäsi verkossa! Modernit verkkosivut linkittyvät suoraan verkkokauppaasi, jolloin jäsenyyksien, kurssien ja palveluiden ostaminen on asiakkaille helppoa ja sujuvaa.



MARKKINOINTI AINA OIKEAAN AIKAAN

Helpota arkeasi DL Prime Onlinen markkinoinnin automaatioilla! Monipuolinen CRM-ratkaisu ja digitaalinen asiakaspolku auttavat viestimään asiakkaillesi aina oikealla hetkellä.

OIKEA OHJELMISTO TUKEE LIIKETOIMINTAASI

DL Prime Online kokoaa kaikki yrityksesi ydintoiminnot yhteen järjestelmään niputettuna. Kun käytössäsi oleva järjestelmä on oikein mitoitettu, vastaa se todelliseen tarpeeseen – ja kasvaa joustavasti yrityksesi mukana.

DL Prime Online -ohjelmisto on oikea valinta kaikille liikunta-alan yrityksille aina pienistä toimijoista ja crossfit-saleista suuriin ketjuihin, uimahalleihin, kylpylöihin sekä palloiluhalleihin saakka.

DL Softwarelta löydät aina alan tarpeisiin soveltuvat monipuoliset toiminnan-ohjaus- ja kassajärjestelmät, kulunvalvonta- ja porttiratkaisut, myynti- ja välipala-automaatit sekä luotettavat tilitoimistopalvelut.

Aloitetaanko liiketoimintasi kehittäminen?

Ota yhteyttä tai varaa suoraan ohjelmistodemo:

Soita: 0207 701 701

Lähetä viesti: sales@dlsoftware.com

www.dlsoftware.com/liikunta-ala

TOIMIALAN SYYYLLISTÄMINEN LOPUTTAVA

Tulin kuntokeskusalalle vuonna 2000. Pienoinen yllätys oli silloin yleinen mielikuva kuntosaliliikunnasta – se oli jäänyt 1980-luvun punttisalille.

Yllättävää oli mm. yhden raitafirman markkinointijohtajan näkemys kuntokeskuksien ja heidän brändinsä välisestä ristiriidasta.

Luulin tämän mielikuvan siirtyneen jo historiaan, sillä vähemmän mieltä ylentävää on ollut viimeisen vuoden ajan kuunnella kuntokeskusliikunnan dissaamista niin lehdistössä ja hallituksen sekä korkeiden virkamiesten taholta.

Luultavaa on, että joku toimittaja, ministeri tai virkamies on varmaankin jossain vaiheessa saanut huonoa palvelua tai häntä/heitä on muuten loukattu verisesti kuntokeskustoimijan/joiden taholta.

Tai voihan olla, että kuntokeskustoiminta haastaa liian kovasti terveysalaa ja he kokevat olonsa uhatuksi. Kun kuntokeskustoiminnassa on medikalisaatio saatu todelliseen marginaaliin, kuntokeskusten asiakkaita houkuttelevat virallisen medikalisaation edustajat.

Kuntokeskusten tuottamaa lisäarvoa terveyssektorille ei ole saatu lobattua oikein päätöksentekijöille.

Jostain syystä päättäjät yhä tänäkin päivänä niputtavat urheilun ja kuntoilun samaan koriin, vaikka niillä ei oikeastaan ole paljoakaan yhteistä. No hyvät suoritustekniikat, ehkä. Urheilu on terveydenhuollon vakioasiakas, kuntoilu ei. Ja usein kuntoilusta vastaava päättäjä on ex-urheilija, joka ei vielä ole päästänyt urheilumoodista eroon.

Jollain tavoin pitäisi kuntokeskusalan olla aktiivisemmin kertomassa omasta ihanuudesta. Tällä en tarkoita välttämättä edunvalvontaa vaan positiivisuutta mediassa ja erilaisissa tapahtumissa (kunhan nämä taasen pääsevät vauhtiin).

Yhä voimakkaammin urbanisoitua Suomi yksinäistyy, sinkkuuntuu. Nuorempien ikäluokkien vähentynyt kiinnostus alkoholijuomia kohtaan lisää tarvetta alustoille, joissa positiivisesti pääsee tapaamaan toisia samanhenkisiä ihmisiä. Yksi merkittävä alusta on kuntokeskus. Onhan meillä kaikilla tarve toisen ihmisen luo.

Kun selviämme tästä koronasta, on meidän kaikkien omilla paikkakunnillamme mahdollisuuksiemme mukaan lähteä ulos neljän seinän sisältä viemään liikunnan positiivisia puolia kaikkien tietoisuuteen.

Oma toivomukseni olisi, että SKYn puolesta Jussi Raita ja Lari Raitavuo tunkevat itsensä valtakunnalliseen mediaan tuomaan kuntoilun positiivista sanomaa. Vähintään kerran kuukaudessa jollain keppihevosella televisioon.

Kun aikoinaan Hyökyvaarat kävivät puhumassa ja kuuntelemassa työpaikkaliikunnan merkityksestä, Jorma sanoi jossain vaiheessa, että kun terve työntekijä nousi seminaarien topiksi, niin viiden vuoden kuluttua asia olikin yleisesti hyväksytty tosiasia.

Samaa toivon Jussilta ja Larilta. Kun he aloittavat nyt työstämisen, vuonna 2027 saamme kiittää heitä yhteiskunnallisesti merkittävän työn suunnannäyttämisestä.

Myös ne kuntokeskusyrittäjät, jotka haluavat olla mukana vielä 2030, sama



”

Jostain syystä päättäjät yhä tänäkin päivänä niputtavat urheilun ja kuntoilun samaan koriin

hyvän julistaminen takaa heille paremmat eläkepäivät.

Ja mikäpä olisi mukavampaa kuin olla tervetullut kaikkiin paikkakunnan tapahtumiin – eturiviin! Siinä tavoitetta.

Ari Katajisto
päätoimittaja

K&F PRO

www.kf-lehti.com

K&F Pro

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

KUSTANTAJA

K&F-lehdet / Trainer4you Oy
Heikkiläntie 4
00210 HELSINKI

PÄÄTOIMITTAJA

Ari Katajisto
ari.katajisto@erimover.com

TOIMITUS

K&F-lehdet c/o Erimover Oy Ab
Heikkiläntie 4
00210 HELSINKI
puh 040-5020727
toimitus@kf-lehti.com

TAITTO

Hanna Väisälä

KANNEN KUVA

Jami Hellman

ILMOITUSMYynti

Ari Katajisto
Puh. 040 5020 727
toimitus@kf-lehti.com

TILAUKSET

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

PAINATUS

Grano Oy Vaasa

ILMESTYMISAIKATAULU

	postitus	aineisto
2/2021	12.3.	4.3.
3/2021	30.4.	22.4.
4/2021	27.8.	19.8.
5/2021	14.10.	7.10.
6/2021	26.11.	19.11.

VASTUU VIRHEISTÄ

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

Tässä numerossa

K&F PRO 1/21

- 4** **PÄÄKIRJOITUS:**
Toimialan syyllistäminen lopputtava
Ari Katajisto
- 8** Keski-Uudenmaan unelmaprinssi
- 12** Liikuntakoulutuksen suunnan näyttäjä
- 20** Uusia kasvoja uusiin positioihin
- 22** Pilates ja jooga kuntokeskuksiin
Maiken Sarv
- 24** Psyhyke mukaan valmennuksiin
- 24** Koronasta huolimatta
- 28** TEEMA: Konseptointi



”

PSYHYKE MUKAAN
VALMENNUSKIIN

LUE LISÄÄ S. 24



SKY tiedottaa:

Tervetuloa SKY ry:n jäseneksi

Yhdistykseen varsinaiseksi jäseneksi voi liittyä jokainen kunto- ja terveystoiminta-alalla toimiva oikeuskelpoinen henkilö tai yhteisö, joka hyväksyy yhdistyksen tarkoituksen ja säännöt. SKY ry:n hallitus hyväksyy jäsenet hakemusten perusteella.

A-klinikkasäätiön Dopinglinkin ylläpitämä Puhtaan liikunnan puolesta -toimintamalli on SKY-ry:n jäsenyyden ehtona ja eettisenä periaatteena. Ennen SKY:n rekisteröintilomakkeen täyttämistä, että tietosi näkyvät PUHTAAN LIIKUNNAN PUOLESTA -sivustolla <https://dopinglinkki.fi/puhtaan-liikunnan-puolesta/toimijat>

Suomen Yrittäjien jäsenten juridinen neuvonta numerossa 09-229 222. HUOM! SKY:n jäsenyrittäjä voi tilata myös Suomen Yrittäjien palvelupaketin hintaan 120€ (edut, viestintä ja neuvonta)

Yhdistyksellä voi olla myös tukijäseniä, joilla ei ole äänioikeutta. Tukijäsenet ovat henkilöitä tai oikeuskelpoisia yhteisöjä, jotka haluavat tukea yhdistyksen toimintaa.

LIITY SKY:N JÄSENEKSI

<https://form.jotform.com/83452127614959>

SKY:n jäsenmaksut 2021

Liittymismaksu on 50 €

Jäsenmaksut perustuvat viimeiseen vahvistettuun liikevaihtoon /oikeuskelpoiset henkilöt tai yhteisöt:

- A. Liikevaihto alle 100.000€
Vuosimaksu: 150,- (1 ääni)
- B. Liikevaihto 100.001 – 250.000€
Vuosimaksu: 250,- (2 ääntä)
- C. Liikevaihto 250.001 – 650.000€
Vuosimaksu: 395,- (3 ääntä)
- D. Liikevaihto 650.001 – 1.000.000€
Vuosimaksu: 700,- (4 ääntä)
- E. Liikevaihto 1.000.001 – 2.500.000€
Vuosimaksu 1.550,- (6 ääntä)
- F. Liikevaihto yli 2.500.000€
Vuosimaksu 2.800,- (8 ääntä)

+ 25 €/lisätoimipiste

Esim. 3 toimipistettä samalla omistajalla/sama omistajuus -> jäsenmaksun lisäksi toimipisteveroitus 50,-

Tukijäsenmaksu:

oikeuskelpoinen henkilö 100 € – ei äänioikeutta
oikeuskelpoinen yhteisö minimi 500 € – ei äänioikeutta

Ketjuhinnoittelu:

Ketjuorganisaatio liikevaihtoluokan mukaan ja jäsenyrittäjät -50%. Alennus ei koske lisätoimipistemaksua (25€/lisätoimipiste).

SUOMEN YRITTÄJIEN LAAJA PALVELUPAKETTI SKY:N JÄSENIILLE

Hinta 120€, yrityksille jotka eivät ole SY:n paikallisyhdistyksen jäsenenä

- Yrittäjä-jäsenlehti, 4 numeroa vuodessa
- Suomen Yrittäjien uutiskirje
- Kirjautuminen Yrittäjien jäsenisivuille (myös omien tietojen tarkistaminen ja päivitys sekä mm. asiakirjapankki)
- seminaarit jäsenhintaan (yrittajat.fi/koulutus)
- jäsenkortti ja jäsenedut (yrittajat.fi/jasenedut)
- neuvontapalvelut (yrittajat.fi/neuvonta)
- näkyvyys hakemistopalvelu Synergiasa jäsenen niin halutessa (<http://synergia.yrittajat.fi>). Palvelu uudistuu vuoden 2021 aikana ja sulautuu osaksi jäsenisivustoa.

SKY

Suomen kunto- ja
terveysliikuntakeskusten yhdistys

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

SPINNING-TUNNIT **TECHNOGYM BIKE** LIVENÄ LONTOOSTA



ENJOY
ON-DEMAND
CLASSES

How to try the
Technogym Bike

- 1 | Click on the account
- 2 | Choose your class
- 3 | Enjoy your workout



Kattava valikoima spinning-tunteja
LIVENÄ JA TUNTITALLENTENA
huippuohjaajilta ympäri maailmaa.



Janne Virtanen ja jäsenopimus - siitä alkaa uusi elämä.

Keski-Uudenmaan unelmaprinssi

Keski-Uusimaa on perinteisesti mielletty Jarkko Hassisen valtakunnaksi. Viime vuosina on tuota valtakuntaa tullut ”jakamaan” yhtiökumppani Janne Virtanen. Kolmekymppinen Virtanen edustaa nuoren polven yrittäjyyttä.

TEKSTI: ARI KATAJISTO KUVAT: JAMI HELLMAN

Jarkko Hassisen ja Janne Virtasen valtakunnan keskus on Hyvinkää-Riihimäki-alue, josta se on laajentunut pääkaupunkiseudulle Haagaan, Koivuvaaraan ja Malminkartanoon sekä Tervakoskelle, Tuusulaan ja Oittiin.

ÄIDIN JALANJÄLJISSÄ

Nuorena Janne Virtasella oli kaksi vaihtoehtoa tulevaisuutta ajatellen: siihen kuului joko liikunta tai työskennellä alalla, jossa tienaa

paljon rahaa. Urapolku ei ensisijaisesti edennyt kuntokeskusyrittäjäksi, vaan Janne aloitti koulun rakennusalalla.

Hän kävi koulua ja siinä sivussa harrasti kuntosaliliikuntaa Finnbody Riihikalliolla.

Jannen äiti toimi Finnbodylla jäsenmyyjänä. Koulun ohella Janne pääsi Finnbodylle osaksi liidinhankintatiimiä.

-Aikoinaan liidit hankittiin erilaisissa tapahtumissa, niin ulkona kuin kauppojen auloissa, muistelee Janne.

Aktiivinen nuori mies huomattiin ja pi-

an hänelle järjestyi töitä asiakaspalvelusta ja kuntosaliohjelmien tekoa ja ohjausta.

-Olen todella kiitollinen äidilleni hänen antamasta tuesta uran alkuvaiheessa. Äiti oli todellinen supermyyjä ja häneltä sain todella tärkeitä työkaluja urani alkuvaiheessa.

VALINNAN AIKA

Janne Virtasen uran todellinen valinnan paikka on ollut päätös, mitä tehdä opiskelun kanssa. Hänet hyväksyttiin ammattikorkeakouluun opiskelemaan insinööriksi.

Mietittyään hetken Janne päätti katsoa ensin, mitä kuntokeskusmaailmalla voisi olla annettavaa. Janne haki opiskelun aloittamiselle vuoden lisäaikaa.

Janne oli päässyt todella myynnin makuun. Hän toimi Finnbodyn Tikkurilan toimipisteessä (nykyinen Elixia Tikkurila).

-Myyntitulokset olivat minulle huumetta.

-Haluan joka kuukausi olla se, joka teki eniten uusia soppareita.

Janne oli heti ensimmäisenä kuukautena Tikkurilan toimipisteen paras myyntimies – ja seuraavana kuukautena koko Finnbody-ketjun paras myyjä. Kuukausi kuukaudelta Janne ja hänen tiiminsä tekivät ketjun parasta tulosta.

Myyntimiehen ura oli lähellä loppua, sillä Finnbody teki konkurssin ja Jannen työt lopuivat.

Janne mietti, että ottaisi opiskelupaikan vastaan. Tässä kohdassa Hyvä Kunnossa myynnistä vastannut Tomi Peltonen otti yhteyttä Janneen ja tarjosi töitä Hyvä Kunto Tuusulassa (nykyinen Fit Hyrylä).

-Otin myyntityön vastaan ja siirsin opiskelun aloittamista toisella vuodella.

Hyvä Kunnan omistaja Jarkko Hassinen oli huomannut nuoren myyjän kyvyt ja teki hänestä vasta 21-vuotiaana myyntijohtajan koko Hyvä Kunto -ketjulle.

-Siihen kariutui ajatus lähteä opiskelemaan!

LIIKETOIMINNAN Uudet haasteet

Jo seuraavana vuonna eli 2013 myyntijohtajan tehtäväkenttää laajennettiin lisäämällä siihen operatiivinen johtaminen.

-Jarkko on keskittynyt liiketoiminnan uusiin haasteisiin, kiinteistöihin ja rahoitukseen.

-Vuosi 2016 oli koko toimialalle ja myös Hyvä Kunnolle merkittävä vuosi. Silloin hintakilpailu iski voimalla myös Uudenmaan ja Hämeen rajoille.

Janne muistelee nelivuotisjakson 2016-9 olleen juuri hintakilpailun vuoksi haastava. Toisaalta samaan aikaan Jarkko Hassisen ja Janne Virtasen valtakunta kasvoi merkittävästi.

Jannesta tuli osaan Hassisen valtakunnan yrityksistä osaomistaja.

-Ostimme Tomi Peltoselta ja Marko Turkialta Fit Haagan, Fit Ärrävaaran ja Fit Tervakosken ja perustimme Fit Oitin. Näissä olen ollut merkittävällä prosentilla mukana heti alusta alkaen.

Vuonna 2019 ryhmään hankittiin Fit Malminkartano ja 2020 päättivät Hassinen ja Virtanen brändätä Hyvä Kunto Tuusulan uusiksi. Siitä kuoriutui uljas Fit Hyrylä.

KORONA-AIKA HALLUSSA

Vuosi 2020 on monelle ollut haastavaa aikaa. Hyvä Kunto- ja Hassinen-Virtanen Fit-ryppäessä ei jääty paikoilleen, vaan otettiin vuosi toiminnan kannalta.

-Tarkensimme heti koronan ilmaannuttua toimenkuviamme. Olen nykyään kaikkien ole.fit-keskustemme toimitusjohtaja sekä koko Hyvä Kunto -konsernin toiminnanjohtaja. Vastuulleni kuuluvat kaikki operatiivinen toiminta henkilökuntaa myöten. Jarkon vastuulla ovat kiinteistöt sekä paperisota, jota käydään mm. koronatukien hakemisessa

Janne kertoo, että he eivät ole koko vuoden aikana lomauttaneet ketään.

-Kun toiminta hieman tasaantui, jäi hyvin aikaa miettiä, mitä teemme. Tunnustus henkilökunnalle siitä, että uusia hienoja ideoita on

syntynyt.

Janne lisää, että koronan iskiessä, he keskittyivät asiakkaisiin. Hyvän kontaktoinnin vuoksi vain reilu 15 prosenttia tauotti korttinsa.

-Kesään mennessä menetimme vain seitsemän prosenttia asiakkaistamme!

Aktiivinen toiminta kevään ja kesän aikana oli tuloksekasta.

-Elokuusta alkaen on meille liittynyt enemmän asiakkaita kuin on lopettanut. Siis jokainen kuukausi. Lopputuloksena on, että ketjumme asiakasmäärä on kasvanut koko syyskauden aina vuoden loppuun saakka.

Toimipistepuolella Riihimäellä tehtiin loka-kuussa hyvä toimi, kun Janne hankki ketjuunsa keskustassa toimivan Locomotion-kuntoskeskuksen. Jannen vastuualueelle tuli uusi keskus, johon Riihimäen toiminta keskitettiin.

-Aikaisempi toimipisteemme oli hiljaisemmassa liikekeskuksessa. Siirsimme sen toiminnan osaksi Locomotionia. Atomin tilat olivat muodostuneet nykymarkkinoille

hieman liian suureksi, joten tämä toimenpide oli erittäin hyvä.

Locomotion on käynyt läpi suuren remonin. Janne kertoo asiakkaiden – ja uusien asiakkaiden – ottaneen Locomotionin muutoksen positiivisesti vastaan.

Vuoden 2020 ajan yhtenä positiivisena osana on ollut personal training -toiminnan nousu uudelle tasolle.

-Vaikeuksista huolimatta teimme historiamme parhaan tuloksen pt-puolella. Tästä suuri kiitos menee pt-vastaava Mira Saarelle.

-Kun aika on epävarmaa, silloin pitää vain keskittyä tekemään oma duuni kunnolla. Se säteilee siitä koko henkilökuntaan, ohjeistaa Janne Virtanen.

TAVOITTEENA 200 TOIMIPISTEEN KETJU

Nyt 31-vuotias Janne Virtanen uskoo kovan työn tekemiseen ja sen realisoitumiseen hyväksi tulokseksi.



-Etsimme koko ajan mahdollisuuksia laajentaa, ensisijaisesti nykyisen toiminta-alueen lähialueilla.

Jannen oma tavoite on olla merkittävä toimija koko Pohjoismaissa.

-Ennen kuin täytän 50 vuotta, on tavoite hallita 200 toimipisteen ketjua!

Janne uskoo yhden tekijän, jolla toimintaa nostetaan, olevan panostus ryhmäliikuntaan.

-Ryhmäliikunta sitouttaa asiakkaita ja toimii myös hienona kilpailutekijänä.

Janne näkee juuri ryhmäliikunnan kautta tulevat kokemuksellisuutta lisäävät visuaalisointi ja teknologia osaksi kuntokeskustoimintaa.

Toinen sitouttava osa tulee olemaan toiminnallinen tila, jonka visuaalisuus ja teknologinen edelläkävijyys tulevat tuomaan nuoret liikkujat kuntokeskusten asiakkaiksi.

-Meillä uskotaan kokemuksellisuuteen, ei pelkästään edulliseen hintaan.

KALAMIES HENKEEN JA VEREEN

Kun puhe siirtyy kalaan, Jannen silmissä välähtää. Janne on intohimoinen urheilukalastaja.

-Minulle catch & release eli nosta ja va-

pauta -tyyppinen urheilukalastus on henkeä. Kavereitteni kanssa olemme perustaneet kalaseuran nimeltä Hook`up Fellows. Seuramme kanssa teemme paljon unohtumattomia seikkailuja. Retket ja matkat ovat loistava vastapaino työlleni ja toimii myös erittäin hyvin stressin lievittäjä.

Janne kertoo toistaiseksi suurimman kalansa olevan 66 kiloinen monni.

-Muistamisen arvoisia ovat olleet myös 40 kiloinen ruijanpallas ja 11 kiloinen hauki.

Jannen kalenteriin kuuluu 70-80 kalapäivää vuodessa. Näistä viikko tai kaksi kuluu Jäämerellä. Janne lisää, että Jäämeri on hänen ympäristönsä.

Koronan jälkeen on Janne kalakavereineen suunnittelemassa matkaa etelään.

-Madagaskar tulee olemaan todellinen elämys!

TULEVAISUUDEN MIES

Noin kymmenen vuoden aikana on Janne Virtanen näyttänyt olevansa liikuttamisen ammattilainen ilman liikuntakoulutusta.

-Reilun 10 vuoden aikana olen tehnyt lähes kaikkia töitä, mitä kuntokeskuksessa on. Olen enemmän tekijä kuin lukija!

FAKTAT JANNESTA

- Janne Virtanen
- 31 vuotta
- Toimitusjohtaja/yrittäjä
 - Fit Haaga
 - Fit Ärrävaara,
 - Fit Malminkartano,
 - Fit Oitti,
 - Fit Tervakoski
 - Locomotion Riihimäki
- Toiminnanjohtaja
 - Hyvä Kunto Kuntokeskukset
- Yli 7000 asiakasta
- Keskuksset työllistävät kokonaisuudessaan noin 250 eri työntekijää tai ammatinharjoittajaa

Miksi olen onnistunut urallani?

Ahkeruus ja periksiantamattomuus. Teen joka päivä parhaani ja koen, että mikään ongelma ole sellainen mitä ei voisi ratkaista ja siitä loppujen lopuksi myös hyötyä. Uskallan unelmoida isosti ja tekemisessäni on todellista intohimoa ja lopulta draivia.

Janne Virtanen palautuu arjesta kalastusreissuilla mm. Jäämerellä



ALAN SUURIN KOULUTTAJA

–

jatkokoulutukset liikunta-alan ammattilaisille &
kaikille aktiivisesta terveydestä kiinnostuneille!

▶▶ trainer4you.fi ◀◀



TRAINER  YOU



Tiina Simpanen on ollut mukana luomassa pohjaa suomalaiselle ryhmäliikunta- ja personal training -koulutuksille

Liikuntakoulutuksen suunnan näyttäjä

K&F Pro -lehden edellisessä numerossa tapasimme Eija Holmalan, vahvan liikunnan vaikuttajanaisen. Tässä numerossa teemme selkoa Tiina Simpasen (ex-Ranin) peukalonjäljestä suomalaisessa kuntokeskuskentässä.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO** KUVAT: **JAMI HELLMAN**

Tiinan vahvuksiin on aina kuulunut liikuttaminen ja sen kouluttaminen. Pohjan liikuttamiselle antoi 1980-luvun alussa Tiinan suorittama tutkinto Solvallaan urheiluopistossa.

KOULUTTAJA

Tiinan 1990-luku lähti käyntiin ensin Säästöpankkikeskuksen (SKOP:n) liikuntavastaavana ja sen jälkeen Reebok Master Trainer-kouluttajana. Reebokin maahantuojana toiminut Berner Osakeyhtiö tuotti markkinointikäyttöön Reebok University -koulutuskokonaisuuden. Ohjaajia koulutettiin maailmanlaajuisesti ja Euroopan aktiivisimpiin liikuntamaihin valittiin oma Reebok Master Trainer-tiimi. Vuonna 1991 lanseerattiin Step

Reebok, jossa Reebokin laudat (kuten vielä nykyäänkin) olivat tunnin alusta.

Reebok Master Trainerina Tiina pääsi tutustumaan myös muiden maiden Reebok-trainereihin sekä moniin liikunnan supertähtiin. Step yhdisti koko Reebok-maailman.

Step oli heti alusta alkaen todellinen hitti. Se on säilyttänyt asemansa kuntokeskusten viikkokalenterissa, vaikka tuntitarjontaa on tullut paljon lisää.

TRENDIN LUOJA

Tiina Simpanen ja Petteri Paakkunainen perustivat 1996 FAF Finland -koulutusyhtiön. Kahden liikunnan ammattilaisen tavoite oli luoda Suomeen toimiva liikunnan jatko-

koulutusjärjestelmä.

-Alussa teimme vahvasti yhteistyötä ruotsalaisen SAFEn kanssa.

SAFEn vaikutuksesta ja Petteri Paakkunaisen USA-kokemuksen mukaisesti FAF aloitti personal trainer -koulutuksen 1997.

-Teimme ylikierroksilla töitä, koska halusimme aloittaa pt-koulutukset ennen muita ja olla suunnan näyttäjiä. Tiesimme, että kilpailijoilla oli jo omat koulutukset suunnittelussa.

Monissa yhteyksissä ovat Suomen ensimmäisellä personal tainer -kurssilla olleet kertonut siitä innostuksesta, millä uutta asiaa toteutettiin.

1990-luvun lopulla FAFin kolmanneksi omistajaksi tuli Petri Kilpiä. Petri tunnettiin erinomaisena sisäpyörätuntien vetäjänä (mm. Esport Center). Petristä tuli erinomainen lisä FAFille. Petri alkoi myös rakentaa Liikuntaresepti-konseptia, jonka ideana oli tuoda markkinoille uusi ja erilainen työhyvinvointipalvelu. Petri onnistui asiassa mainiosti ja ensimmäisiä asiakkaita olivat mm. Nokia ja Sanoma Osakeyhtiö, joka tuolloin avasi ovet uuteen Sanomataloon.

1990/2000-lukujen vaihteessa FAF nousi

Suomen merkittävämmäksi kuntokeskus- ja personal tainer -kouluttajaksi.

VASTUUNAISEKSI

Kaikki kiva ei kestä ikuisesti. Vuonna 2002 Paakkunainen ja Kilpiä päättivät keskittyä Liikuntaresepti-konseptiin Bonafit-yrityksessä. Bonafitissa vaikuttivat myös Liikuntaseteleistä ja monesta muusta tunnetut Hyökyvaaran veljekset Jarmo ja Jorma.

FAF ja koulutusliiketoiminta jäi Tiinan vastuulle. Merkittävä paalu pt-koulutustoiminnassa oli, kun Tiina Jyri Mannisen kanssa tekivät merkittävän koulutusuudistuksen, jolla luotiin ammattitutkinto personal trainereille. Yhdessä Suomen Urheiluopiston ja Haaga-Helian kanssa alettiin kouluttaa FAF Personal Trainereita (AMK) ja koulutusaika piteni aikaisemmasta.

Moni jo 2000-luvun alussa mukana ollut muistaa haikeudella kesäisiä FAF Convention-tapahtumia. Convention keräsi paikalle parisataa liikunnan ammattilaista nauttimaan niin kotimaisten kuin ulkomaisten kouluttajien an-

nista.

Heinäkuussa 2008 Tiina Simpanen myi FAF Finlandin Fysioline Oyille ja toimi puoleentoista vuoden siirtymäajan FAFilla.

-Eryteisesti tunnen kiitollisuutta vuosista FAF:ssa. Meidän oma tiimimme Petteri Paakkunainen ja Pete Kilpiä teki jotain ennen näkemätöntä koulutusosalalla ja kouluttajapourukamme oli silloin täynnä tulevaisuuden timantteja, kuten Mikko Paunonen, Jutta Österberg-Hurme, Katarina Hemling, Riku Aalto, Timo Haikarainen ja monia, monia muita. Ja on aivan upeaa nyt seurata uusia, nuoria yrittäjiä, jotka vievät koulutusta ja liikunta-alaamme eteenpäin Suomessa ja avaavat myös ovia ulkomaille. Omasta osaamisestaan ylpeinä, ilman turhaa nöyristelyä.

-Nostan myös hattua kaikille liikuntakeskusyrittäjille, jotka ottavat isoja taloudellisia riskejä ja tasapainottelevat tämän päivän epävakaassa maailmassa. En osaa edes kuvitella, kuinka monta unetonta yötä alan yrittäjät ovat viettäneet viimeisen vuoden aikana. Minusta ei enää olisi tuohon leikkiin!

TIINA JA K&F-LEHDET

Vuonna 2000 Ari Katajisto tuli vetämään muutama vuosi aikaisemmin perustettua Kuntosali&Fitness -lehteä.

Tiina muistelee, että häneltä kysyttiin ryhmäliikuntaa sivuavaa artikkelia lehteen. Pian kirjoittaminen laajeni kahden asiantuntija-artikkelin tuottamiseen lehteen.

Vuonna 2002 perustettiin K&F Professional -lehti. Seuraavana vuonna Katajisto kysyi, olisiko Tiinalla mahdollisuuksia toimia lehden päätoimittajana.

-Vaikka tekemistä omissakin yrityksissä oli, en voinut kieltäytyä. Toimin pari vuotta lehden päätoimittajana ennen kuin osasin sanoa: ei ole aikaa.

Tiina muistelee olleensa aina viimeisten joukossa omien artikkeleittensa kanssa, mutta aina lopulta saatiin valmista ennen lehden painoon menoa.

Kun Tiina miettii kirjoittamista K&F-lehtiin, pääsi hän ja tiimissä toimivat näyttämään osaamistaan lehden sivuilla.

-Asiantuntevat artikkelit nostivat meidän



arvostustamme, siitä kiitos Arille ja lehdille.

VAPAA TOIMIJA

Jäätyään vuonna 2010 pois FAFilta, pystyi Tiina keskittymään omaan intohimoonsa, ihmisten liikuttamiseen.

-Monet ihmittelivät aikoinaan, kun osallistuinkin FAF personal training -koulutukseen. Minulle osaaminen on aina ollut tärkeää ja koulutuksen kautta olen saavuttanut sellaista tietoa, jota ilman olisin puolinen valmentaja.

Tiina kertoo, että aluksi hän pelkäsi, löytyykö keski-ikäiselle naisvalmentajalle töitä.

-Alussa otin vastaan kaikki, jotka vain halu-

sivat ostaa palveluitani. Ajan mittaan huomasin, että kun pidän itseni ajan tasalla, on minulla paljon sellaista vuosien mittaan kertynyttä osaamista, jota nuoremmilla ei voi olla.

Tiina kertoo nykyään tekevänsä ”sopivasti” töitä.

-Ryhmäliikuntaohjaamiset ja personal training ovat olleet viime aikoina tärkeimmät työtehtävät.

KOULUTTAUTUMISESTA

Tiina Simpanen on toiminut 30 vuotta kouluttajana ja 40 vuotta liikuttajana.

-Minulle itseni kehittäminen on aina ollut

iso juttu.

Tiina on kouluttautunut myös liikunnallisen osaamisen rajamaisemissa.

-Vuosina 2006–2008 suoritin Suomen Urheiluoopistolla Vierumäellä Johtamistaidon erikoisammattitutkinnon JETin urheilujohdantaminen päälinjana. Opiskelu toi aivan uutta perspektiiviä tekemiseen ja olisi ollut hyödyllinen jo FAFin alkuaikoina.

-2012–2014 opiskelin Rastorilla tuotekehittäjäksi. Tuotekehittäjän erikoisammattitutkinnossa keskitytään tuotteiden tai palvelujen suunnitteluun ja tuottamiseen. Ja heti tuon jälkeen jatkoin Rastorilla Palvelutuottajan Erikoisammattitutkinnossa ja Digitaalisen markkinoinnin erikoisammattitutkinnossa.

2017–2019 Tiinan arkeen kuului työn ohella Ratkaisukeskeinen lyhytterapia, josta hän suoritti 60 opintoviikon kokonaisuuden.

-Maaliskuussa 2021 aloitan hierojan ammattitutkinnon tavoitteena valmistua 2022 ja sitten erikoistua eteenpäin. Eläkevuodet saavat vielä odottaa!

Tiina Simpasen tiedonnalkä näkyy varmasti hänen asiakkaittensa liikunnallisissa tuloksissa.

-Ura liikuntamaailmassa, positiivisten ja yritteliäiden ihmisten keskuudessa on parasta, mitä olen voinut toivoa. Matka on ollut kerrassaan upea ja onneksi se vielä jatkuu.

HARRASTUSTA

Hyväntekeväisyyteen liittyvä yhteys on Tiinalla ollut Team Rynkeby, joka toimii vakavasti sairaiden lasten hyväksi.

-Team Rynkeby - God Morgon on eurooppalainen hyväntekeväisyysprojekti, jossa pyöräilyjoukkueet pyöräilevät joka vuosi -paitsi 2020 -Pariisiin ja keräävät siten rahaa vakavasti sairaiden lasten hyväksi.

-Kerätyt varat ohjataan lasten syöpäsairauksien tutkimuksen ja hoidon kehitykseen Aamu Säätiön kautta sekä syöpää sairastavien lasten, nuorten ja heidän perheiden hyväksi Sylva ry:n kautta.

Vuonna 2019 Team Rynkeby lahjoitti 10,6 miljoonaa euroa vakavasti sairaiden lasten hyväksi. Suomen keräystulos oli 1 107 327 euroa. Tästä summasta sai Aamu Säätiö 70 % (775 129 euroa) ja Sylva ry 30 % (332 198 euroa).

-Vuonna 2018 poljin Espoon joukkueen kanssa Travemudesta Pariisiin ja kautena 2019–2020 toimin Team Rynkebyn Espoon osaston treenivastaavana.

-Olen myös aktiivinen Espoon Ladun jäsen ja hallituksen jäsen. Haluan aktivoida ja kannustaa ihmisiä ulkoliikuntaan ja luonnosta nauttimiseen.

Tiinan kotisivut: tiinasimpanen.fi
Instagram: @tiinahsimpanen
Facebook: Tiinan terveystimetodit
Podcast: Tiinan terveystimetodit/
soundcloud.com:ssa



LES MILLS



The new world of fitness

The fitness world has changed forever. Flexibility is king, and while live workouts remain the premium experience, offering digital solutions is now essential. A member's fitness journey is no longer confined to one physical location. The only way for clubs to thrive in the future is to offer members a truly integrated fitness experience.

Welcome to a world where workouts have no boundaries and consumers want it all.

Les Mills offers a complete range of live and digital fitness options to meet customer needs in clubs, at home and on the move.

We are here to help your business succeed - get in touch via lesmills.com/nordic or nordic@lesmills.com

LIVE CLASSES | VIRTUAL CLASSES | LIVE-STREAMED CLASSES | ON DEMAND | CONTENT

BODYATTACK®, BODYBALANCE®, BODYCOMBAT®, BODYJAM®, BODYPUMP®,
BODYSTEP®, RPM®, SH'BAM®, GRIT® STRENGTH, GRIT® ATHLETIC, GRIT® CARDIO, THE TRIP™,
LES MILLS CORE™, LES MILLS SPRINT™, LES MILLS TONE™, LES MILLS BARRE™, BORN TO MOVE®.

Liikuntakokemuksen vahvistaja

TEKSTI: ARI KATAJISTO

Musiikki on kautta aikojen ollut osa liikuntaa. Nykypäivänä musiikki täydentää liikuntakokemuksen. Suomen suurin toimija kuntokeskusten musiikin toimittajana on Gymmusic.

Aiemmin, kun ohjaaja halusi miksata musiikkia ja esimerkiksi lyhennellä biisejä, piti ostaa kappaleet erikseen .mp3-tiedostoina ja editoida niitä omassa järjestelmässä. Tämän moni ohjaaja on nähnyt erityisen aikaa vievänä ja hankalana. Gymmusicin Set4Play tuo kaiken tämän yhden järjestelmän alle.

Gymmusic on ruotsalaisen Streamec-yrityksen kuntokeskusten liikuntaan erikoistunut yksikkö. Gymmusicin toiminta alkoi vuonna 2010 ja Suomeen tulimme vuonna 2015. Alusta alkaen on kasvot Gymmusicille antanut myynti- ja markkinointijohtaja Joonas Piironen.

Gymmusicin musiikkitiimi on valikoinut palveluun yli 60 000 liikuntaan soveltuvaa kappaletta.

-Uutta musiikkia tulee palveluun joka päivä, ja ohjaajat voivat halutessaan tilata palveluun uupuvia kappaleita palvelussa olevalla tilauslomakkeella. Yleensä toimitusaika on 1-2 työpäivää, kertoo Joonas Piironen.

SET4PLAY-PALVELU

Set4Play on liikunnohjaajille suunniteltu taustamusiikkipalvelu, jota saa käyttää

huoletta myös kaupallisessa tarkoituksessa. Palvelu on Teoston ja Gramexin lisensoima palvelu liikunta-alalle. Set4Play palvelua voi käyttää saumattomasti tietokoneella ja myös mobiililla!

Palvelun voi ottaa käyttöön joko kunto- tai liikuntakeskus omille ohjaajilleen tai toimintimeä käyttävä freelancer-ohjaaja. Freelancer-ohjaaja voi käyttää Set4Play:a kaikilla toimeksiantajillaan

-Ryhmäliikuntaan suunnitellun taustamusiikkipalvelun voi hankkia laillisesti nyt kuntokeskuksen lisäksi myös toiminimeä käyttävä freelancer-ohjaaja, vahvistaa Piironen.

Joonas Piironen korostaa, että Set4Play on täynnä liikunnohjaajien päivittäistä arkea tukevia toimintoja, mm: älykäs kappalehaku, jossa biisejä voi hakea mm. BPM, musiikin ikä, genret mukaan. Mukana on myös koreografiatyökalu, jolla voi liittää esim. sisäpyöräilytunnin musiikkiin tunnin käsikirjoituksen.

Set4Play-palvelussa on mukana monipuolinen ja käyttäjien antaman palautteen mukaan helposti omaksuttava miksaustyökalu, jolla voi esimerkiksi nostaa/laskea kappaleiden tempoa, kopioida kappaleita soimaan useamman kerran tunnin aikana, tehdä intervalliosioita automaattisesti musiikkiin, tehdä hiljaisia taukoja tai vaikka lisätä ääniefektejä musiikin päälle.

-Nämä ominaisuudet erottavat meidät muista musiikin toistopalveluista, kertoo Piironen.

Joonas Piironen kertoo, että Set4Play:a käyttävien ohjaajien palaute on, että palvelun käyttäminen on avannut silmät uudelle liikuntatuntien suunnittelulle. Kun musiikkia voi halutessaan muokata oman liikuntavisioon mukaan, avautuu täysin uusi maailma liikuntatuntien suunnittelulle. Tavanomaisella musiikkipalvelulla biisit soivat aina koko mittassa, ja tunnit tulee suunniteltua sen mukaan, minkä mittaisia tai tempoisia biisit ovat. Set4Play:n avulla liikuntatuntien suunnittelun voi kääntää päälaelleen: muokkaa musiikki liikuntasuunnitelman mukaiseksi, ei päinvastoin.

- Olemme halunneet Gymmusicilla myös pitää huolen siitä, ettei ohjaajien ajankäyttö pursu liiallisuuteen musiikin teossa. Set4Play:hin on luotu ja kehitetään edelleen uusia toimintoja, joilla voi säästää suuresi aikaa. Jos esimerkiksi ohjaaja on tehnyt 35 sekunnin työsion HIIT-tuntiin ja myöhemässä vaiheessa ohjaaja haluaa vaihtaa työsion kappaleen uuteen, järjestelmä kysyy kappaletta vaihdettaessa, haluatko vaihtaa tämän uuden kappaleen myös muihin samankaltaisiin työsioihin.

LISÄOMINAISUUKSIA KETJUJILLE JA KONSEPTEILLE

Viimeisten vuosien aikana on suomalaisia kuntokeskuskenttää hemmoteltu erilaisilla uusilla konsepteilla. Lisäksi ketjuuntuminen



Gymmusicin Set4play toimii niin läppärillä kuin älypuhelimessa

on nostanut päätään.

Gymmusicin Set4Play:ssa on myös olemassa erillinen kuntokeskusketjuille ja liikunta-konseptiyhtiöille suunniteltu versio, Set4Play Enterprise, jossa musiikkijärjestelmän yhteyteen on luotu myös valmiiden tuntikokonaisuuksien ja -konseptien levitys- ja hallintamoduuli.

Ketju voi tuottaa ja levittää omien ryhmäliikuntakonseptiensä musiikkeja kaikille ketjun ohjaajille suoraan Set4Play:n sisällä. Konseptimusiikkien yhteyteen voidaan liittää samalla myös konseptimanuaalit, videolinkit ja muut tukimateriaalit vaikkapa ohjaajan oppimisen tueksi.

-Set4Play luo samalla ketjulle myös suljetun ympäristön, jossa konseptit pysyvät tallessa ja konseptien käyttöä voidaan säätää jopa ohjaajakohtaisesti, lisää Piironen.

Konseptityökalun käyttöönotto auttaa ketjua ja konseptiyhtiötä myös ylläpitämään hyvän asiakaskokemuksen mittareita ympäri toiminta-alueitaan. Kun kaikki ohjaajat saavat selkeästi saman kanavan kautta tarvitsemansa musiikit ja tukimateriaalit, viestinnän virheille jää vähemmän tilaa.

- Tulevaisuudessa aiomme myös kehittää Set4Play:n Enterprise -versiota niin, että se mahdollistaisi myös paremman reagoinnin asiakaskokemuksen parantamisessa vaikkapa aluetasolla. Olemme havainneet, että uusi suuntaus kovien liikuntakonsepteja tarjoavien toimijoiden joukossa on ajatus siitä, että ohjaajat voisivat esimerkiksi vaihtaa muutama kappaleen kovasta konseptirungosta. Ajatuksenamme on, että jo lähikuukausina ketju voisi luoda ns. venyviä konseptimalleja, joissa yksittäinen ketjun ohjaaja voisi vaih-

taa esimerkiksi muutama kappaleen kovasta konseptirungosta. Näin voitaisiin varmistaa, että ohjaajat saavat vaikuttaa ketjun konseptien musiikkivalintoihin. Tämä on ikään kuin kovan konseptin ja freestyle-konseptin hybridi, hyötyjä niin ketjulle kuin ohjaajallekin tulisi siis molemmista suunnista, kuvailee Joonas Piironen lähitulevaisuuden ominaisuuksia.

Konseptiyhtiöille Set4Play:sta voidaan luoda myös ns. oma "musaäppi", jolloin konseptiyhtiö voi tarjota lisenssiä käyttäville asiakkaille vaivattoman tavan löytää konseptimusiikit.

EUROOPPALAINEN JÄRJESTELMÄ

Gymmusicin palveluita käyttää yli 500 kuntokeskusta Suomessa, Ruotsissa, Tanskassa ja Iso-Britanniassa.

- Set4Play:a käyttää moni kuntokeskustoi-mija Suomessa, Ruotsissa ja Iso-Britanniassa. Palvelumme soveltuu niin pienille kuin isoillekin toimijoille. Myös julkinen puoli, kuten kuntien liikuntapalvelut, ovat löytäneet palvelumme.

Gymmusicin Piironen lisää, että heidän kehitystyönsä on jatkuvaa. Set4Play:n design ja käyttöliittymä uudistuu kokonaisuudessaan 2021 aikana.

Ulkoistamisten lisääntyessä kuntokeskusmarkkinassa, palvelee Gymmusic hienosti myös yksittäisiä toiminimiohjaajia. Freelancer-ohjaaja voi käyttää Set4Play:a kaikilla toimeksiantajillaan hintaan 59 EUR kk (alv 0).

Lisätietoja:

www.gymmusic.com

Joonas Piironen 0400 708 461



Joonas Piironen

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



Mika Forsström vetää Ironfit Oy -nimistä suomalaista kuntosalilaittevalmistajaa.

Kotimainen valmistus - arvokasta

Suomalaisella kuntosalilaittevalmistuksella on pitkät perinteet. Tänäkin päivänä valmistetaan kahta jo 1980-luvulla markkinoille tuotua laitesarjaa: David ja Normann. Muutaman mutkan jälkeen Normann on osa Ironfit-yritystä.

TEKSTI JA KUVAT: **ARI KATAJISTO**

Ironfit Oy on kolmen veljeksensä Mika, Pauli ja Marko Forsströmien yritys. Yrityksen vetäjänä toimii Mika Forsström. Ironfitin toimitilat, joista löytyy toimiston ja showroomin lisäksi tehdastila, jossa niin Ironfit- kuin Normann-laitteet valmistetaan sijaitsevat Heinolassa. Samassa kiinteistössä sijaitsee myös pulverimaalaa-

SELKEÄ TYÖNJAKO

Ironfit työllistää suoraan kuusi henkilöä, joista omistajakolmikko on puolet.

-Itse keskityn johtamiseen, tuotekehittelyyn, myyntiin ja tavarantoimituksiin. Muut hoitavat pääasiassa tuotannon ja osallistuvat tavarantoimituksiin. Pauli on ollut mukana

myös messuilla ja muissa tapahtumissa, kertoo Mika Forsström.

Mika kertoo, että työnkulun puolesta on erittäin hienoa, että korkeatasoinen maalaa-mo on järkevän matkan päässä – seinän toisella puolen.

TUOTEKEHITTELYÄ

Mika Forsström kertoo, että hänelle lähellä sydäntä on tuotekehittely.

-Tavoitteenamme on tuottaa viisi-kuusi uutta laitetta vuosittain. Tuotekehittely pitää valikoimamme huokuttelevana, sanoo Forsström.

Osa tuotekehittelyä on lähtenyt asiakastoiveista. Mika kertoo, että joustavuus on yksi tärkeä ominaisuus, kun toteutetaan asiakkai-

den tarpeita.

-Osa tuotekehittelyä on se, että Normann- ja Ironfit-sarjojen laitteet vastaavat tämän päivän kuntoilijoiden tarpeisiin. Käymme niitä läpi aktiivisesti mieltien erinomaista loppukäyttäjäkokemusta.

Mika Forsström listasi yhdeksän syytä, miksi kotimainen ja ennen kaikkea Ironfit kannattaa valita kuntosalilaitetoimittajaksi:

1. LAATU JA KESTÄVYYS

Valmistamme kotimaassa laitteita, joita on kehitetään jatkuvasti eteenpäin. Laitteet kestävät hyvin vertailun alan johtaviin merkkeihin ja olemme pyrkineet viemään rakenteellisen kestävyuden vielä pidemmälle. Pyrimme valmistamaan laitteet huoltovapaiksi ja kestämään sukupolvelta toiselle. Laitteiden laadusta kertoo myös se, että olemme onnistuneet poistamaan kitkan liikeradoista todella pieneksi ja liikkeen hiljaisiksi ja saumattomiksi. Tässä olemme onnistuneet kolmella tapaa. Ensinnäkin keskittymällä laitteessa käytettyjen voimien suoralinjaistamiseen, toiseksi laadukkailla ja kestävillä komponenteilla ja kolmanneksi vahvoilla runkorakenteilla, joilla on iso rooli laitteen käyttötuntumassa.

2. TOIMITUSAJAT

Toimitusajat ovat hyvin kilpailukykyiset kuntosalilaitemarkkinoilla. Pyrimme toimittamaan yksittäiset laitteet kahdessa viikossa ja isommatkin tilaukset 4–6 viikossa. Tämä on kotimaisuuden etu. Asiakas voi aina luottaa, että pidämme kiinni sovituista toimitusajoista.

3. YMPÄRISTÖ JA HIILIJALANJÄLKI

Kotimaisen laitteen ostaminen on myös ympä-

ristöteko, koska valmistamme laitteet omalla tehtaallamme ja raaka-aineet tulevat suomalaisilta toimittajilta. Pienosien alihankintaketju keskittyy lähialueemme yrityksiin, joten hiilijalanjälkemme on pieni. Tämä säästää luontoa niin pitkien rahtimatkojen kuin pakkausmateriaalien suhteen. Voidaan helposti ymmärtää laitteiden maahantuonnin olevan se osa-alue, joka kuluttaa eniten luontoa laitehankinnoissa ja näihin liittyvät pakkausmateriaalitarpeet.

Me toimitamme laitteet lähes poikkeuksetta kasattuina, jolloin pystymme säästämään pakkausmuovien käytössä ja suojaustarve rahtia varten keskittyy laitteen ulkopintojen suojaamiseen. Tilauksen sisältäessä useampia laitteita käytämme omaa kuljetuskalustoa, jolloin tämäkin tarve supistuu entisestään.

4. BIOMEKANIikka JA EU - STANDARDIT LÄHTÖKOHTANA

Biomekaniikka ja SFS-standardit ovat valmistuksen aloitusvaiheessa tärkeimmät alu-

et. Biomekaniikan lähtökohtana on kehittää liikeradat ja nivelkulmat kohdalleen voimantuotossa ja varmistaa laitteen toimivuus juuri oikealla tavalla. Standardeilla varmistetaan turvallisuus, koska kyseessä on kaupalliset kuntosalilaitteet, joiden tulee olla turvallisia niin käyttäjälle kuin ympäristölle. Standardit ovat jaettu niin turvallisuusvaatimuksiin kuin testausmenetelmiin kuten esimerkiksi lujuuslaskelmiin.

5. KÄYTETTÄVYYS

Laitteidemme toiminnallisuuden hiomiseen olemme käyttäneet paljon aikaa ja olemme huomioineet kaikki käyttäjäryhmät. Laitteisiin on helppo siirtyä suoraan pyörätuolista, ja laitteiden säädöt tapahtuvat pääasiassa harjoitusasennosta.

6. RÄÄTÄLÖINTI

Yksi vahvuksistamme on laitteiden räätälöinti asiakkaan tarpeiden mukaisiksi. Rää-

tälöimme tuotteita pääasiassa tilatarpeiden vaatimusten mukaisesti, kuten tilojen korkeusrajoitteet.

Tämä on yleisin räätälöintityö, sillä enemmässä määrin kuntosaleja toivotaan kellaritiloihin ja pommisuijiin. Taloyhtiön ovat huomanneet kuntosalin tuoman lisäarvon kiinteistöille.

Lisäksi muutostöitä tehdään asiakkaiden lisätoiveiden pohjalta, kuten ominaisuuksien lisäämiseen laitteisiin.

7. UUTUUSTUOTTEET

Olemme tehneet vuosien aikana lukuisia uusia laitteita suoraan asiakkaan toiveista ja heidän tarpeiden pohjalta. Esimerkiksi Ironfit säädettävä hartialaite ja reidenkoukistus maaten levypainoilla syntyi suunnittelemalla asiakkaan laajennustilaan laitekantaa ja keskustelemalla asiakkaan toiveista.

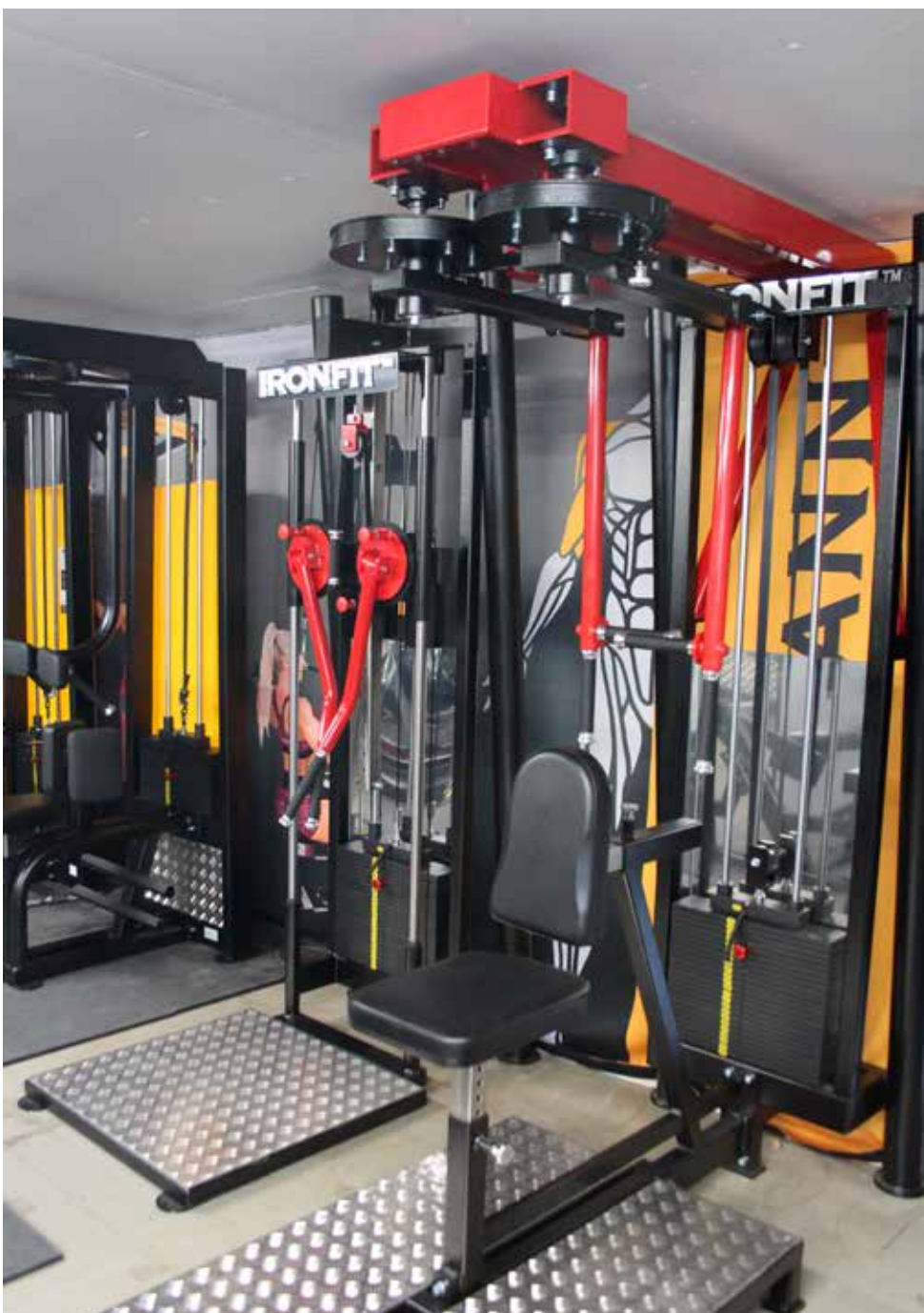
8. VALIKOIMA

Ironfit- ja Normann -laitteiden valikoima kasvaa jatkuvasti ja kattaa niin peruslaitteet kuin erikoislaitteetkin. Tukena on myös BH-Fitness kuntosali- ja cardiolaitteet.

9. VÄRIVALINNAT

Meillä on käytössä omassa tiloissamme pulverimaalaamo ja valmistamme laitteet pääasiassa tilauksesta, jolloin asiakkailta on mahdollisuus päästä valitsemaan värit laitteilla omien toiveidensa pohjalta.

www.ironfit.fi



Uusia kasvoja uusiin positiioihin

TEKSTI: ARI KATAJISTO

Tommi Mäkinen on tullut monelle tutuksi Qicraft Finlandin myyntityöntekijänä. Nyt 13 vuoden jälkeen hän suuntaa uusille urille tarjoten kuitenkin palveluja myös kuntokeskuksiin.

Tommin tausta on liikunnallinen. Moni tunnustaa hänet vielä Hunks-taustasta, sillä takana on noin 2000 keikkaa. Ennen Qicraftia (tai oikeammin Nordic Wellness Companya) hän toimi pari vuotta Leader Foodsilla. Tämän päivän Tommin liikuntaa, yllätysyllätys, on kuntosalia ja pelata futista junnujen kanssa.

KOLMELLA KÄRJELLÄ

Tommin portfolioon kuuluu nyt kolme kokonaisuutta.

-Hieno mauste tarjonnassani on KuumaLähde -ulkoporealtaat. Niitä kohtaan on kiinnostusta ja uskon sen lisääntyvän kesän läheisessä.

Tommi on mukana reilun vuoden toimineissa 12rounds-konseptissa tarjoten uutta treenikonseptia kuntokeskuksille.

-Fitnessboxing on osoittautunut kiinnostavaksi konseptiksi. Maailmalla verrokkit ovat liekeissä – kiinnostavat kuntoilijoita.

Kolmas tukijalka on premiumlattiavalmista ja Pavigymin. Pavigymin lattioita on jonkin verran Suomessa tasokkaissa kuntokeskuksissa.

-Pavigymin Prama on teknologinen ratkaisu putiikkimaiseen tarjontaan. Odotan innolla, kuka ensimmäisenä avaa Prama-studion.



Tommi Mäkinen tarjoaa kuumat kylvyt.

TOMMIN LUPAUKSIA

-Tuoteportfolioni tarjoaa uutta ja laadukasta kuntosaleille. Näiden avulla muista erottautuminen on helppoa.

MARIKA JA JUHA DL SOFTWARELLE

DL Software on rekrytoinut kaksi uutta henkilöä tuomaan lisävahvistusta liikunta- ja kuntokeskustiimiinsä. Marika Räihä on osalle kuntokeskustoimijoita tuttu mm. Kajaanin LadyLinen ja Valkeakosken EasyFit yrittäjyydestä vuosia sitten. Marika on toiminut myös hiihdon opettajana ja aktiivisena golfarina.

-Olen kotiutunut Tampereelle ja nyt oli sopiva aika ottaa vastaan Pekan jo kauan sitten tarjoama työ.

VAHVUUS TYÖSSÄ

Helmikuussa toimitustiimissä aloittaneelle Marikalle DL Prime -ohjelmisto on tuttu jo omilta kuntokeskusajoilta. Uudessa työssään asiakaskonsulttina Marika on asiakkaiden mukana heti toimituksesta ja koulutuksesta alkaen.

Marika pitääkin vahvuutenaan sitä, että asiakkaiden on helppo keskustella hänen kanssaan, koska hän puhuu heidän kanssaan samaa kieltä.

-Aikaisemmasta kuntosaliliiketoiminnan harjoittamisesta ei varmaankaan ole haittaa

Marika kertoo DL Prime Online -ohjelmistosta löytyvän paljon hienoja toiminnallisuuksia, jotka eivät ole hänelle entuudestaan tut-

tuja, ja niiden opiskeluun menee asennusten ja koulutusten lomassa ainakin kevät.

Työn lomassa Marika vetää jumppia ja on viime aikoina koukuttunut padeliin.

MYYNIN OSAAMISTA

Juha Huhta aloitti DL Softwaren uutena liikuntapuolen myyjänä helmikuussa. Juhan tausta on myynnissä pääosin B2B-sektorilla ja hän sanoo sen tuovan paljon kokemusta, josta on hyötyä myös liikunta-alan ohjelmistoja ja kulunvalvontaratkaisuja myydessä.

-Varsinkin verkkokauppa ja verkkosivut ovat vuosien varrella tulleet tutuiksi.

Juha kertoo, että ohjelmistomyyntissä logiikka on samanlainen kuin hänen aikaisemmissa tehtävissään. Homman ytimenä on tunnustaa liiketoiminnan iso kuva ja asiakkaiden tarpeet.

-Lähden aina asiakkaan liiketoiminnan tuntemuksesta ja sitä kautta toiminnan punaisen langan löytämisestä. Jokainen projekti menee käsissäni aina eteenpäin. En jätä projektia kitumaan, vaan haen aina yrittäjän kanssa loullisen ratkaisun, jonka avulla hän voi saada liiketoiminnastaan kaiken irti.

PALLO HALLUSSA

Juha pelasi nuoren miehen ikänsä lentopalloa, joista 12 vuotta liigassa ja neljä viimeistä vuotta 1-divarissa Vaasassa.

Juhan arkeen kuuluu perhe. Liikunnan harrastaminen näin COVID-19 aikana tapahtuu kotikuntosalilla.



Marika Räihä ja Juha Huhta aloittivat helmikuussa DL Softwarella.

TREENI- PAIVA KIRJA

YRITYKSESI KÄYNTIKORTTI

TREENIPÄIVÄKIRJA on suosittu tuote liikunta- ja kuntokeskuksille, personal trainereille ja seuroille.

Voit edullisesti räätälöidä Treenipäiväkirjan kannet vastaamaan omaa brändiäsi, jolloin tuote toimii liikelahjana, käyntikorttina ja omana myytävänä tuotteenaan.

TUOTE SOVELTUU MUUN MUASSA

- Uusiasiakashankintaan
- Myyntiin
- Olemassa oleville asiakkaille lahjaksi



HINNAT YRITYKSESI KANSILLA (alv 0)

300 kpl 9,90 e / kpl

500 kpl 7,90 e / kpl

KYSY LISÄÄ

asiakaspalvelu@fitra.fi



 **FITRA**



Pilates ja jooga kuntokeskuksiin

Trainer4You Pilates- ja Joogaohjaajakoulutukset on tuotettu lajin liikesarjojen tuntemisen lisäksi antamaan jokaiselle välineitä itsensä kehittämiseen ja ihmisenä kasvamiseen.

TEKSTI: **MAIKEN SARV** KÄÄNNÖS: **ARI KATAJISTO** KUVAT: **HANNA VÄISÄLÄ**

Koulutuksen tärkeimpiä tavoitteita on tuoda esiin tosiasia, että ohjaajat kehittävät asiakkaiden niin henkisiä kuin fyysisiä ominaisuuksia liikkeiden ja harjoittelun kautta. Vaikka koulutuksessa annetaan opiskelijalle parhaat tiedot ja taidot, tavoitteena on rohkaista heitä olemaan omia itseään omalla autenttisella tavallaan.

Maailma tarvitsee enemmän oikeanlaisia ihmisläheisyyttä kuin fyysisesti kunnossa olevia ihmisiä. Oma hyvinvointimme ei synny vain kovasta treenistä vaan tekemällä kaikki parhaalla mahdollisella tavalla. Trainer4You -kouluttaja ja Trainer4You Pilates- ja Joogaohjaajakoulutusten kehittäjä Maiken Sarv ottaa tämän kaiken huomioon tehdäkseen maailmasta paremman paikan elää - riippumatta

kuinka kornilta se kuulostaakaan.

Parhaalla osaamisella luodaan dominoefekti, jolla saadaan aikaan positiivinen hyvinvoinnin ketju kouluttajista ohjaajiin, tulevista ohjaajista heidän oppilaihinsa, oppilaista heidän ystäviinsä ja perheeseensä, ystäväistä ja perheestä heidän kollegoihinsa ja ketju jatkuu eteenpäin. Trainer4You-koulutus valmistaa tulevat ohjaajat antamaan parasta tietoa,



olla tiettyjen ominaisuuksien osaa ja myös parantaa heidän kommunikointiaan ja taitojen opettamista.

PILATEKSEN JA JOOGAN EROT JA YHTÄLÄISYYDET

Pilatesharjoitusta usein verrataan joogaan. On hyvä tuoda esiin niiden samankaltaisuudet ja erot sekä lajien näennäisesti samanlaisen mutta todellisuudessa aivan erilaisen liikkeenkin.

SAMANKALTAISUUDET

- mind&body liikkeiden modaalisuus
- tietoisuus ja ajatuksellisuus harjoituksen aikana
- lisää tietoisuutta henkilön fyysisestä kehosta
- parempi ymmärrys kehon, mielen ja hengen yhteisyydestä
- molemmat tuottavat fyysisiä ja henkisiä etuja
- luo tasapainon lihasten voiman ja liikkuvuuden välille
- yhteisyys liikkeen ja hengityksen kesken

EROT

- hengityksen tekniikat: vatsaan suuntautuva vs. lapaluuta kohden tehtävä hengitys
- liikejärjestelmä: asanat vs. pilatesharjoitus
- harjoituksen suorittaminen: asanoiden pitäminen vs. liikkuvuusharjoitus
- harjoituksen kesto: pitkäkestoinen vs. lyhyt ja tehokas harjoitus
- mielentilan lopputulema: tyyneys ja rauhallisuus vs. energisoitunut
- -isäinen ja ulkoinen lähestymistapa: hiljaisuus vs. toiminta

Ei ole välttämätöntä valita niiden välillä. Pilatesharjoitusta voidaan täydentää joogaharjoituksella ja toisin päin. Harrasta molempia, sekoita niitä tai keskity toiseen näistä kahdesta, loppujen lopuksi molempien tavoite on pitää meidät liikkeessä.

Pilates-ohjaajakoulutuksen tavoitteena on antaa tietoja ja taitoja kehon toiminnasta sekä paneudutaan pilateksen liikejärjestelmän syvempään ymmärtämiseen. Koulutus antaa valmiudet osanottajille suunnitella ja ohjata kokonaisvaltaisesti mattopilates-tunteja tarjoamalla opiskelijalle tuntikehyksiä, joiden mukaan osaa hyvin tuottaa ja suunnitella harjoituksia. Koulutus sisältää kolme viikonloppua 3–4 kuukauden aikana livenä sekä onlinemateriaalin läpikäyntiä omatoimisesti. Koulutus käsittää pilatesmetodin perusteet, 12 oleellista harjoitusta sekä pilatekselle tarpeelliset perustiedot anatomiasta ja kehon toiminnasta.

Jooga-ohjaajakoulutus paneutuu joogan filosofisiin perusteisiin, joissa tuodaan esiin harjoituksen tarkoitus ja merkitys. Kolmen viikonlopun pituisilla ryhmäopinnoilla ja oma-toimisilla onlineopinnoilla osallistujat oppivat paljon itsestään ja siitä, miten tulla autenttiseksi joogaohjaajaksi. T4Y-joogakoulutus



Maiken Sarv vastaa Traine4youn jooga- ja pilateskoulutuksista.

esittelee useita joogaharjoitteita, jotka ovat laajasti käytössä kuntokeskuksissa ja studioissa. Koulutuksen jälkeen osanottajat ovat valmiita ohjaamaan omia oppilaita ja heidän harjoitteitaan. Muiden taitojen lisäksi kurssilla tuodaan esiin kehotietämystä joogan anatomian ja fysiologian kautta, mindfulnessia meditoimalla ja hengitysharjoitusten kautta ja esitetään asanoiden tarkoitukset fysiologiseen vaikutukseen.

Pilates- ja joogakouluttaja Maiken Sarv on lisäksi Erimoverin PILATES-10 -konseptin luoja. Pilates-10 on hauska harjoitus, jossa yhdistyvät pilatesharjoitus ja valtavan lisäenergian tuottava musiikki. Samalla kehitetään voimaa, keskivartalon hallintaa ja parannetaan liikkuvuutta ja tasapainoa. Musiikki tuo tunteihin hauskuutta ja samalla kehitetään voimakkaampaa keskikehoa, lisätään lihasvoimaa ja muokataan koko kehoa. Yhden viikonlopun kestävällä kurssilla annetaan pilatesharjoituksen perustiedot ja taidot ohjata asiakkaita niin kuntokeskuksen studiolla tai ONLINE-palveluissa. PILATES-10 ei ole pelkkä kolmesti vuodessa vaihtuva ohjelma vaan se opettaa ohjaajan tuomaan positiivisuutta kaikille ja yhdistää ohjaajat osaksi Pilates-10 konseptiperhettä.

KENELLE TARKOITETTU

- liikunnan ja terveydenhuollon ammattilaisille
- personal trainereille, kuntosal- ja ryhmäliikuntaohjaajille
- urheiluvalmentajille
- ysioterapeuteille ja muille terveysalan ammattilaisille
- pilates- tai joogaohjaajan urasta kiinnostuneille
- pilates- ja joogaliikkeiden kehittämisestä kiinnostuneista
- henkilöille, jotka ovat kiinnostuneet säännöllisestä liikunnasta
- ei tarvita aikaisempaa kokemusta liikesarjoista

TULEVAT KOULUTUKSET

- T4Y Yoga Teacher Training Course:
 - 24.–25.4.; 15.–16.5.; 4.–6.6.
- T4Y Pilates Teacher Training Course:
 - 22.–23.5.; 12.–13.6.; 2.–4.7.
- PILATES-10 Concept Training Course:
 - 10.–11.4.



Psyyke mukaan valmennukseen

Kuntoilijan positiivista arkea kuvataan usein sillä, että heillä ovat liikunta, ravinto ja lepo tasapainossa. Valitettavasti tämän pyhän kolminaisuuden tasapainossa pitäminen on nyky-yhteiskunnassa haastavaa.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO** KUVA: **JAMI HELLMAN**

Viime vuosina on mietitty, miten psyyke ja mieli liittyy tähän pyhään kolminaisuuteen. Juttelimme tästä ja paljosta muusta psyykkisten valmentajien Aleksii Tossavainen ja Antti Peltosen kanssa.

Tossavainen ja Peltonen ovat taustaltaan urheilijoita ja tekevät työtä urheilun ja hyvinvoinnin parissa.

-Psyykkinen valmennus tuo lisäarvoa muun muassa näiden kolmen osatekijän toteutumisessa. Psyykkiset taidot ovat tärkeitä elämäntaitoja ja esimerkiksi motivaatio mahdollistaa arvojen mukaista toimintaa arjessa, sanovat Tossavainen ja Peltonen.

Valmentajat vahvistavat, että psyykkinen valmennus auttaa ihmisiä saavuttamaan tavoitteita, luomaan pysyviä tapoja sekä saavuttamaan huippusuorituksia.

-Yksinkertaistenkin tapojen luominen vie tutkimusnäytöllisesti keskimäärin noin kaksi kuukautta aikaa. Yleisimmät haasteet muutoksessa ovat liian monen asian aloittaminen tai liian suureen hyppäykseen lähteminen. Esimerkiksi Stanfordin yliopiston tutkija BJ Foggin mukaan pysyvää muutosta tehdessä yksilön on tärkeä malttaa aloittaa pienistä muutoksista. Esimerkiksi venyttelemällä vain yhden minuutin aamulla herätessään. Tämä mahdollistaa asian säännöllisen toistamisen,

joka mahdollistaa toiminnan automatisoitumisen eli tavaksi muodostumisen. Tähän uuteen tapaan on helppo ajan kuluessa rakentaa myös progressio tukemaan kehitystä.

PSYKKISEN VALMENNUS- TALOMALLI

Aleksii Tossavainen ja Antti Peltonen ovat kirjoittaneet kirjan Psyykkinen valmennus, jossa he avaavat luomaansa Psyykkisen valmennuksen talomallia.

-Valmennuksissamme rakennamme ensiksi perustan, joka kuvastaa yksilön itsetuntemusta. Sen jälkeen kehitetään psyykkisiä taitoja, jotka mahdollistavat haluttujen tulosten saamisen. Korkeimpana kärkenä on vielä yksilön tai organisaation oma huippu, jota kohti valmennus vie.

Perusta muodostuu kolmesta kysymyksestä: kuka olet, mitä haluat ja miksi. Nämä teemat on jaettu tärkeimpiin osa-alueisiin ja osa-alueet puolestaan ydinkohtiin. Tämä mahdollistaa laajojen teemojen konkretisoinnin ja kehittämisen. Esimerkiksi identiteetti on yk-



Antti Peltonen ja Alekski Tossavainen ovat tuoneet valmennuksellisen otteen psyykkiseen valmennukseen.

si, kuka olen-teeman osa-alueista. Sen puolestaan muodostavat arvot, asenteet ja uskomukset.

-Itsetuntemus on kaikille varmasti tuttu asia, mutta yllättävän harvoin me ihmiset käytämme aikaa itseemme tutustumiseen, vaikka se onkin kaiken perusta.

-Kun kirjoitimme kirjan Psyykkinen valmennus, halusimme sen sisältävän myös mahdollisimman paljon käytännön harjoituksia. Kirja sisältääkin lähes 100 käytännön harjoitusta, joiden avulla opittua tietoa voidaan siirtää helpommin käytäntöön, sanoo Tossavainen.

-Itsensä oikeasti tunteminen luo perustan omalle tekemiselle, lisää Peltonen.

TAIDOT JA TULOKSET

Tossavaisen ja Peltosen talomallin toinen taso on psyykkiset taidot. Psyykkisiä taitoja ovat muun muassa motivaatio, itseluottamus, asenne ja keskittyminen.

- Talomallin keskellä sijaistee psyykkinen vahvuus, joka toimii talomallin sydämenä. Yksilön psyykkinen vahvuus punnitaan usein haastavina aikoina ja sen rakentavatkin henkinen kovuus, resilienssi ja psykologinen joustavuus.

Kolmas taso on tulokset, joka rakentuu tavoitteen saavuttamisesta, tapojen luomisesta ja huippusuorituksiin pääsemisestä. Tulokset rakentuvat talon perustan eli itsetuntemuksen ja psyykkisten taitojen päälle, joiden on tärkeä olla kunnossa tavoitellessa haluttuja tuloksia.

ALEKSI TOSSAVAINEN

M.Ed., LitM, psyykkinen valmentaja (Suomen Psykologiliiton sertifiointi), tietokirjailija

Alekski on urheilu- ja liikuntapsykologian ja kokonaisvaltaisen hyvinvoinnin valmentaja ja kouluttaja. Alekski on työskennellyt urheilussa psyykkisenä valmentajana kolmen eri pääsarjajoukkueen kanssa, voittaen yhden SM-hopean ja SM-pronssin. Alekski on myös työskennellyt useissa EM- ja MM-kisaprojekteissa, valmentajana lääkärikeskuksessa ja kirjoittaa parhaillaan tieteellistä artikkelia Kilpa- ja huippu-urheilun tutkimuskeskuksen KIHU:n kanssa.

Tällä hetkellä Alekski työskentelee Head of Psychological Performancea Eerikkilä Performance Centerissä urheilijoiden, valmentajien, lajiliittojen (Suomen Palloliitto ja Salibandyliitto) ja yritysten kanssa psyykkisen valmennuksen ja kokonaisvaltaisen valmennuksen & hyvinvoinnin osa-alueilla. Tämän lisäksi Alekski on toiminut urheilupsykologien ja psyykkisten valmentajien työnohjaajana Suomen Psykologiliiton psyykkisen valmennuksen sertifikaatin hakijoille sekä yritysjohdon valmentajana (erikoistuen käyttäytymisen muuttamiseen ja kokonaisvaltaiseen hyvinvointiin).

Alekski on suorittanut kasvatustieteiden monitieteellisen maisterin tutkinnon (M.Ed.) Yhdysvalloissa erikoistuen liikuntatieteisiin ja psykologiaan sekä suorittanut kansainvälisen maisterin tutkinnon urheilu- ja liikuntapsykologiassa Jyväskylän yliopistossa. Yhdysvalloissa Alekski toimi itse korkeimman D1-tason yliopistourheilijana. Lisäksi hän on koulututtanut Suomessa päteväksi liikuntapedagogiikan, terveystiedon ja psykologian opettajaksi.

JALKAUTTAMINEN

Kirjassaan Psyykkinen valmennus Tossavainen ja Peltonen näkevät erittäin tärkeäksi asioiden jalkauttamisen käytäntöön. Kirjan osa 2 käsittelee sitä, miten Psyykkisen valmennuksen talomalli siirretään tehokkaasti ja kestävästi eri valmennusprosesseihin.

Psyykkisen valmennuksen prosessi on aina yksilöllinen. Peltonen lisää, että parhaassa tapauksessa se on aktiivinen jatkumo, jossa valmentaja ja valmennettava tapaavat säännöllisesti.

Selkeitä kohteita, joissa psyykkinen valmennus tuo hyvää lisäarvoa, ovat mm. eri elämäntapamuutokset ja omien tavoitteiden saavuttamiseen tähtäävät projektit.

KOULUTTAUDU VALMENTAJAKSI

Peltonen ja Tossavainen ovat kirjan pohjalta luoneet myös Psyykkinen valmentaja koulutuksen. Trainer4You on järjestänyt tähän mennessä neljä koulutusta, joista jokainen on ollut loppuunmyyty. Vuoden aikana on koulutettu noin sata uutta psyykkistä valmentajaa.

-Suurimmat ryhmät tulevat kuntokeskumaailmasta sekä urheilu- ja HR-puolelta.

Tossavainen ja Peltonen kertovat, että heidän valmennusmetodinsa sopii erinomaisesti

ANTTI PELTONEN

Psyykkinen valmentaja, Ratkaisukeskeinen lyhytterapeutti, LCF Coach Master, tietokirjailija ja BSc Student in Psychology and sportpsychology

Antti on entinen EM- ja MM-tason huippu-urheilija, joka on työskennellyt psyykkisenä valmentajana oman aktiiviuransa jälkeen useassa suomalaisessa huippuorganisaatiossa. Seinäjoen Jalkapalokerhossa vietetyn kahden kauden aikana he voittivat neljä mitalia eri kilpailuissa ja pelasivat niin UEFA:n Mestareiden liigan kuin Eurooppa-liigankin karsinnoissa. Seuraavan kahden vuoden ajan Antti oli ensimmäisenä Suomessa kehittämässä ja toteuttamassa Jalkapallon Pelajajyhdistyksessä uransa lopettaville huippujalkapalloilijoille suunnattua valmennusryhmää, jonka avulla mahdollistettiin mahdollisimman ongelmaton ja nopea siirtyminen urheilijaelämästä uuteen uraan.

Antti oli myös kehittämässä kaikille suomalaisille jalkapalloilijoille suunnattua Mental Health Online-palvelua, joka auttaa pelaajia mielenterveydellisissä haasteissa. Tällä hetkellä Antti työskentelee psyykkisenä valmentajana Veikkausliigassa Helsingin Jalkapalloklubissa, jossa he voittivat vuonna 2020 sekä Veikkausliigan että Suomen cupin mestaruudet. Lisäksi Antti työskentelee terapeutina Jalkapallon Pelajajyhdistyksessä sekä PELTONEN PERFORMANCE valmennusyrityksessään, jossa hän valmentaa asiakkaitaan aina huippu-urheilijoista business-johtajiin niin Suomessa, kuin ulkomaillaakin.

Antti on psyykkisen valmentajan tutkinnon lisäksi valmistunut ratkaisukeskeiseksi lyhytterapeutiksi Helsingin Psykoterapiainstituutista sekä Master-tason LCF Coach:iksi Valmentamosta. Tällä hetkellä Antti opiskelee psykologiaa ja urheilupsykologiaa yliopistossa Iso-Britanniassa

ti valmennuksellista otetta jo nyt käytettävälle ammattilaisille, kuten personal trainereille, valmentajille tai opettajille. Merkittävää hyötyä saavat myös henkilöstöhallinnon osaajat ja esimiestyötä tekevät.

-Koronan aikana moni asia on muuttunut. Yhä useampi on kiinnostunut itsensä kehittämisestä, voimavaroistaan ja omasta potentiaalistaan. Monille on syntynyt myös halu päästä auttamaan muita kehittymään näillä osa-alueilla.

Seuraava koulutus alkaa 21. toukokuuta.

LAAJA TIETOTEOS

Alekski Tossavaisen ja Alekski Peltosen kirja Psyykkinen valmennus ilmestyi loppuvuonna. Lähes 500 sivuinen kirja on saanut hyvän vastaanoton, sillä ensimmäinen painos on myyty loppuun ja Fitralta kirjaa on saatavissa maaliskuuhun vaihteessa toisen painoksen saavuttua painotalosta.

-Kirja toimii hyvin tietoteoksena, mutta tehokkaimmillaan se on, kun sen oppeja hyödyntää omassa arjessaan, sanovat Tossavainen ja Peltonen.

Kirjan voi tilata [fitrikauppa.fi](https://www.fitrikauppa.fi).

Koronasta huolimatta

TEKSTI JA KUVA: ARI KATAJISTO

Lahtelaisen PWR Fit Centerin alku kuntokeskustoiminnassa ei voisi lähteä käyntiin haastavimmissa olosuhteissa. Joni Nikkari ja Teemu Puolakka ostivat Maken Fitness Centerin liiketoiminnan marraskuussa 2019, alle puoli vuotta ennen koronaa.

Ostaessaan Maken Fitness Centerin liiketoimintaan, oli Jonilla ja Teemulla selkeä näkemys, miten kehittää kuntokeskuksen toimintaa.

Jonin ideoiden mukaisesti yläkerran kuntosali muokattiin uuteen uskoon muuttamalla laitejärjestystä sekä hankkimalla uusia laitteita. Alakerran voimailijoille ja toiminnallista treeniä tekeville suunnatussa salissa tehtiin myös parannuksia.

SEINÄ VASTAAN

Joni Nikkari kertoo, että maaliskuussa koronan saavutettua Suomen, koko toiminta pysähtyi kuin seinään.

-Viime keväänä saimme kokea sen, mitä yrittäjäriskin toteutuminen tarkoittaa. Olimme jutelleet Teemun kanssa helmikuussa, että nyt on aika alkaa hankkia puskureita mahdollisia huonompia päiviä varten. Valitettavasti huonot päivät tulivat aivan liian nopeasti – kuukaudessa ei oikein ennätä isoja puskureita hankkia, sanailee Joni.

Asiakkaat niin PWRllä kuin monissa muissakin kuntokeskuksissa panikoivat.

-Aluksi iski massahysteria. Vaikka meidät tunnetaan salina, jossa treeni on oikeaa treeniä, niin meilläkin yli puolet asiakkaista lähti tauolle. 10 kuukauden aikana olemme tauotaneista saaneet yli puolet takaisin. Jos ei tule takapakkia, uskon alkusyksystä meillä olevan saman verran asiakkaita kuin helmikuussa 2020.

Yhteistyökumppaneista Joni kiittää erityisesti vuokraisäntää positiivisesta suhtautumisesta tilanteeseen.

HENKILÖKOHTAISESTI MIINUKSELLE

Jonin omaa osaamista on hieronta ja sähkötyöt.

-Omat valintani uran suhteen eivät sopineet viime kevääseen. Kuntosalin lisäksi hieronta ja sähkötyöt sakkasivat pahasti.

Joni kertoo, että hänelle ja Teemulle kuntokeskuksen hankkiminen oli pitkän aikavälin sijoitus, joten siitä ei haluttu luopua.

-Vuoden aikana olemme joutuneet realisoimaan omaisuutta, jotta selviämme.

Jonin onneksi syksyllä sähköpuolella löytyi töitä ja hän antoi enemmän vastuuta keskuksen työntekijöille.

-Tilanne on sen verran rauhoittunut, että

nyt teen vain päivän viikossa salin ulkopuolella.

-Pitää tunnustaa, että monesti itku ei ollut kaukana, tunnustaa Joni Nikkari

ASIAKAS KÄRKENÄ

Joni ja Teemu sanovat, että heti keväällä he päättivät, että tästä selvitään. Olemassa olevaa asiakaskuntaa he päättivät kunnioittaa.

-Olemme pitäneet aktiivisesti ideariihä. Olemme käyneet läpi kaikki tavalliset ja epätavalliset mietteet PWRn toiminnan kehittämiseksi.

Joni kertoo, että useimmiten, kun luotaa jotain ajatelmia asiakaspintaa vasten, on se hylättävä toiminnan laatua huonontamana. Moni pieni tai hieman suurempi asia laitettiin käytäntöön, kun ne oli mietitty huolella.

-Rahan käytössä olemme tosi tarkkoja.

-Jos et pidä kynsin ja hampain kiinni vanhoista asiakkaista, en usko lopputuloksen olevan hyvä.

PWRllä markkinoinnissa on suuressa määrin keskitytty juuri vanhojen asiakkaiden aktivoimiseen.

-Olemme nyt avanneet yritykselle säästötilin. Siihen tulee karttumaan sopiva puskuri joskus tulevaisuudessa tulevaa laskukautta varten. Silloin olemme paljon paremmin valmistautuneita!



Joni Nikkari ja Teemu Puolakka PWR Fit Centerin alakerran voimailu- ja toiminnallisen harjoittelun salilla.



SUOMALAISTA LAATUA



INNOVAATIOITA



PALVELUA



KESTÄVYYTTÄ



IRONFIT™



NORMANN
TRAINING CONCEPT



KATSO KOKO VALIKOIMA: IRONFIT.FI

NORMANN
TRAINING CONCEPT

IRONFIT™

Mika Forsström
+358 45 259 3464
info@ironfit.fi

K&F PRO TFW on treenifilosofia, joka sitouttaa asiakkaan

TEKSTI JA KUVA: ARI KATAJISTO

Training for Warriors -treenimetodin synty ajoittuu 1990-luvun loppuun ja varsinainen maailmalle laajentuminen 2010-luvun alkuun. Suomessa TFW Helsinki aloitti 2014. TFW-metodin takana on yhdysvaltalainen fysiikkavalmennuksen pioneeri, puhuja ja motivaattori Martin Rooney.

TFW Helsingin tiimi Johannes "Hatsolo" Hattunen, Santtu Laine ja Petri Rasanen korostavat, että TFW ei ole urheilulaji, TFW on oheisharjoittelumuoto, jolla on toimintakykyä ja terveyttä edistävä vaikutus.

Ensimmäistä kertaa TFW Helsingin Petri Rasanen tutustui Martin Rooney'n valmennukseen vuonna 2009, kun Martti Nappari ja Antti Nurmi toivat hänet esittelemään treenifilosofiaansa.

- TFW on treenifilosofia, jonka avulla sinun on mahdollista saada lisäenergiaa arkeen sekä omien intohimojesi toteuttamiseen, kertoo Petri Rasanen.

TOIMIVA TREENITAPA

TFWn treenifilosofian pohja on 4D + 4E (4 Days a week forever). Kaava tarkoittaa kahta

voimaharjoitusta ja kahta sykettä kohottavaa harjoitusta viikossa. Harjoittelun lisäksi riittävä lepo yhdistettynä ravitsevaan ruokavalioon mahdollistavat elimistön optimaalisen palautumisen ja toivottujen tuloksien saavuttamisen.

-Kun menemme terveys edellä, sanomme kyllä aika suoraan, jos joku pyrkii treenaamaan oman suorituskyvyn yli. Tärkeää on olla armollinen itselleen, lisää Hattunen.

TFW Helsingin tapa toteuttaa ja kehittää konseptia on saanut huomiota myös maailmalla, se valittiin jo vuonna 2017 maailman parhaaksi TFW-saliksi.

- Tunnin rakenne on hiottu loppuun asti ja siitä johtuen siitä tykätään, ihmiset pitävät rutiineista ja selkeistä pelisäännöistä.

YHTEISÖLLISYYS

Kaikki TFW-tunnit ovat ohjattuja. Tuntikalenteri sisältää noin 40 viikkotuntia, joista osa on aamu-, osa päivä- ja osa iltatunteja.

-Niistä on jokaisen melko helppo koostaa viikoittainen treenikokonaisuus.

-Treenit tehdään useimmiten paritreeneinä, jossa osa tekemistä on kumppanin sparraus.

Meillä juhlitaan toisten onnistumisia, sanoo Hattunen ja lisää:

-Yhteisiä tapoja on muodostunut, kuten se, että Hallussa huudolla varmistetaan, että kaikki taistelijat on ymmärtäneet mitä seuraavaksi tehdään! Tunti päätetään aina loppukuvaan.

Treenien kautta rakentuva yhteisöllisyys on vahva side. Sen vuoksi TFWn asiakkaat kantavat TFW-värejä ylpeinä, sanailee Santtu Laine.

TFW-kuntoilijat voivat ilmaista omaa uraansa värirannekkeella, sillä jokainen 100 treeniä läpikäynyt saa sitä kuvaavan rannekeen. Yhteisö on kehittänyt omat tavat juhlia 300-500-1000 harjoitusta.

Yksi ilmentymä FTW-heimolle on sen valinta Puhtaan Liikunnan Puolesta Vuoden saliksi. TFW on asiakasmäärältään reilusti pienempi kuin muut mitalistit, Porin Piukat Paikat ja Fit Tammisto. Taistelijat ovat puhuneet

#HALLUSSA



Johannes "Hatsolo" Hattunen, Santtu Laine ja Petri Rasanen - TFW Helsingin voimatroukka.

Millainen harrastaja, sellainen pyöräilykonsepti

TEKSTI: ELISA AUNOLA

Pyräilyn suosio on nousussa. Tämä tulee väistämättä näkemään myös kiinnostuksessa sisäpyöräilyä ja spinningiä kohtaan. Kaikki treenaajat eivät ole samanlaisia – siksi myös sisäpyöräilykokemuksen pitää muokautua erilaisiin tarpeisiin.

Technogym on viime aikoina panostanut erilaisiin pyöräilykonsepteihin. Sisäpyöräily ei ole pelkkää spinningiä, vaan tietyille kohderyhmille suunniteltuja kokemuksia.

GROUP CYCLE 3-IN-1 – KOLME ERILAISTA SPINNING-KONSEPTIA YHDESSÄ RATKAISUSSA

Technogym Group Cycle spinning-konsepti muuntuu käyttäjäryhmän mukaan.

Group cycle Beat tuo uudenlaista tunnelmaa perinteiseen rytmiin perustuvaan poljentaan, kun musiikki ja tehosteet elävät tunnin intensiteetin mukaan. Tunti soveltuu perinteisille spinning-faneille, joille fiilis ja yhdessä tekeminen ovat tärkeintä.

Group Cycle Peak -tunneilla numerot ja harjoituksen data ovat keskiössä. Tunti perustuu ennalta asetettuihin numeerisiin tavoitteisiin (rpm, watit, syke), joiden toteutumista seurataan screeniltä jokaisen pyöräilijän osalta. Soveltuu pyöräilyharrastajille ja pyöräilyseuroille, joille suorituksen seuranta ja mittaaminen on tärkeää.

Silloin, kun spinning-tilassa ei pidetä ohjattuja tunteja, vastaus on Group Cycle Virtual. Virtuaalitunneilla koetaan Beat-tunneilta tuttua tunnelmaa ja ohjaajina toimivat innostavat Technogym Master Trainerit. Soveltuu omatoimisille treenaajille, jotka haluavat polkea omilla aikatauluillaan tunnelmasta tinkimättä.

TECHNOGYM BIKE – ITSENÄINEN SPINNINGASEMA OMALLA NÄYTÖLLÄ

Technogym Bike on pienten tilojen ratkaisu, joka ei vaadi screenejä tai äänentoistoa. Itsessään Technogym Bike on huippulaadukas ja hyvillä ajo-ominaisuuksilla varustettu spinning-pyörä, mutta sen suuruus piilee 16 tuuman Technogym Live näytön tarjoamissa harjoitussisällöissä, jotka vievät harjoituskokemuksen aivan uudelle tasolle.

Live Streamit ja On-Demand tunnint suoraa Lontoon huippuklubeilta pyörän omalta näytöltä mahdollistavat spinning-kokemuksen tuomisen pieniinkin tiloihin ilman erillistä screeniä ja äänentoistoa.

SKILLBIKE – TOSIPYÖRÄILIJÄN VALINTA

Silloin kun pyöräily on intohimo, valinta on Skillbike. Ajojuntumaltaan cyclocrossin omissa pyörässä on mäkvivastus ja oikeat vaihteet.

Skillbike-tunnilla pyöräillään ohjaajan etukäteen luomaa reittiä, ylämäkiä, alamäkiä ja tasaista. Tunti etenee ennalta luodun profiilin mukaisesti ja huomio kiinnitetään kadenssiin ja voimantuottoon. Tunnilla voidaan helposti harjoitella taloudellista ajotapaa ja toisinaan kisata keskenään. Täydellistä valmistautumista pyöräilykauteen tosiharrastajille.

KAINALOJUTTU: AMMATTILAISPYÖRÄILIJÄ SARI SAARELAINEN PÄÄTYI SKILLBIKEEN

-Skillbike oli fantastinen löytö! Sen ajotuntuma on upea, tunnin profiilin mukaan automaattisesti säätyvä kulma uniikki ja puhelinsovellukseen tallentuva harjoitustieto kouttava, perustelee ammattilaispyöräilijä ja kuntosaliryttäjä Sari Saarelainen valintaansa hankkia salilleen Let's Go Centerille yhdeksän Technogymin Skillbike pyörää sekä Skillbike Class -pyöräilykonseptin.

Tavoitteena edistää naispyöräilyä

Let's Go Centerin juuret ja sen vahva pyöräilykulttuuri ulottuvat neljänkymmenen vuoden taa, jolloin Sarin vanhemmat ovat alkaneet pyöräillä toimintaa. Sari itse on pyöräillyt 11-vuotiaasta asti ja rakkaus lajiin on säilynyt näihin päiviin asti. Hän on hiljattain solminut ammattilaisopimuksen kaudelle 2021, vaikka oli ajatellut jo lopettaa ammattilaisuransa. Parhaimmillaan Sari on edustanut Suomea MM-tasolla ja sijoittunut viidenneksi.

Oman pyöräilyuransa lisäksi Sarilla on intohimo vahvistaa ja kehittää pyöräilykulttuuria erityisesti naisten keskuudessa. Let's Go Centerillä toimiikin naisten pyöräilyporukka, VeloSis, jonka jäsenillä on tavoitteena suorittaa Giro De Espoo, tai joku vastaava tapahtuma tulevana kesänä.

Valmennusryhmissä ammattimainen meininki – mukana uusia ja aktiiviharrastajia

Let's Go Centerin Skillbike Studio tarjoaa oivalliset puitteet VeloSiksen ja Let's Go ry:n muiden pyöräilijöiden harjoitteluun.

-Valmennusryhmät ovat suosittuja. Meillä on yhteisiä pyörätreenejä, joissa harjoitellaan mm. pyöräilyn tekniikkaa ja taloudellisuutta. Sen lisäksi ohjelmaan kuuluu voimaharjoittelu, joka on kaikille kestävyysurheilijoille erittäin tärkeää, kertoo Sari.

Let's Go Centerillä hiljattain aloittanut Heli Kekkonen valitsi Let's Gon nimenomaan Skill-

bike-pyörien vuoksi.

-Fysioterapeutti suositteli minulle pyöräilyä osana polven kuntoutusta ja satuin tulemaan tänne. Ihastuin heti Skillbikeen, sillä siinä sain hyvän asennon. Kuin ajaisi Cyclocrossilla. Sarin vetämät pyöräilytunnit ovat innostavia ja kehittäviä. Seuraamme rpm:ää ja watteja ja pyrimme pitämään yllä tavoitetasoa. On motivoivaa, kun jokainen ajaa omalla tasolla ja harjoitus skaalautuu pyöräilijän mukaan, Heli kehuu.

Skillbike huomioi pyöräilijän FTP-tuloksen ja painon ja skaalaa harjoituksen kuormittavuutta sen mukaan.

-Tämä on meille huikea loikka eteenpäin. Olemme tarjonneet sisäpyöräilyä 2000-luvun alusta asti, alun perin ihan tavallisilla spinning-pyörillä. Viime vuonna päätin, että halusin jotain parempaa. Sain sen, ja nyt harjinnassa on hankkia lisää Skillbike-pyöriä, että saadaan tunnint useampien saataville, Sari pohtii.

Lisätiedot:

Qicraft Finland,

Technogym maahantuonti

qicraft.fi info@qicraft.fi



Sari Saarelainen, Let's Go Center.

Suomalainen fitnesskampailukonsepti

TEKSTI JA KUVA: ARI KATAJISTO

Kamppailupohjaiset fitness & kickboxingkonseptit ovat nousseet viimeisen viiden vuoden aikana trendiliikuntamuodoksi.

Maailman suurin fitness & kickboxingkonsepti on 9round, amerikkalainen fitnesssaliketju, jolla on 750 salia. Myös useat tunnetut nyrkkelijät ja kamppailu-urheilijat ovat aloittaneet oman ketjun rakentamisen.

Suomessa pari vuotta toiminut 12Rounds on Jani Kokin tiimin kamppailulajeja ja voimaharjoittelua yhdistävä tuntikonsepti. Konseptin kehitystä on tehty pitämällä tunteja Helsingin Kaisaniemessä sijaitsevassa Fitness Village -kuntokeskuksessa.

Viime syksynä 12Rounds aloitti konseptin tarjoamisen kuntokeskuksiin, ja vuoden alussa aloittivat Fit Varkaus ja Fit Tampella tunnit.

HUOLELLA MIETITY TUNTI

Fitness&kickboxingkonseptien treenit yhdistävät kamppailua mukailevat liikkeitä ja HIIT-tyyppiset lihaskuntoliikkeet.

-Olemme suunnitelleet treenit siten, että vaikka et olisi ollenkaan tutustunut kamppailulajeihin, joogaan tai mihinkään vastaavaan,

pärjää silti hyvin mukana. Annamme talon puolesta kaikki tarvittavat opit ja välineet, joilla pystyt osallistumaan tunneille ongelmitta. Kysy valmentajiltamme lisää, jos haluat vielä varmistua tuntien sisällöstä ja tietää tarkemmin jotain sinulle tärkeää, kertoo Jani Kokki.

12Rounds treenissä on yhteensä 12 kertaa 2 minuutin erää. Niistä osa koostuu kamppailulajien liikeyhdistelmistä ja osa HIIT-tyylisistä (high-intensity-interval-training) lihaskuntoa kehittävästä treeniliikkeistä. Näiden maailmojen yhdistelmä tekee liikunnasta sekä hauskaa, että ihan uudella tavalla kehittävä!

EROTTUVUUTTA

12Rounds tuo kamppailulajit uudella tavalla kuntokeskuksiin. Perinteisten hyvin tekniikkaorientoituneiden kuntonyrkkeilytuntien sijaan tarjotaan kokemuksellisia tunteja.

- 12Rounds-treeni auttaa sinua kehittämään monia erilaisia fyysisiä ominaisuuksia. Saat kiinteytystä, voimaa, koordinaatiota, liikkuvuutta, hapenottokykyä ja kokonaisvaltaista kehonhallintaa. Meille on kuitenkin tärkeää, että fysiikan lisäksi saat lisää myös upeita henkisiä voimavarjoja, kuten annoksen itse-

luottamusta ja pystyvyyden tunnetta. Huippuvalmentajamme takaavat, että treeni on kovaa, mutta hauskaa ja lähdet tunnilta hymyssä suin!

12Rounds kouluttaa jokaiselle yhteistyösälille tarpeellisen määrän ohjaajia ja varmistaa tuntien erinomaisen tason ryhmätuntien alkaessa.

-Autamme ohjelman lanseerauksessa. Ohjelma uudistuu kolmen kuukauden välein, jotta saadaan pidettyä tunnin kehittävä vaikutus yllä.

www.12Rounds.fi



Viime kesänä 12rounds esitteli treenejä Kaivopuistossa.

TRIB3 urallaan

Suomen ensimmäinen putiikkisali TRIB3 Helsingin Töölössä täytti helmikuussa kaksi vuotta. Koronasta huolimatta on TRIB3n asiakasmäärät olleet kasvussa.

Studiovastaava Laura Tattari näkee tulevaisuuden positiivisena.

TRIB3 idea on haastaa vartalo oikealla intensiteetillä. Haastaminen tapahtuu ohjatuilla tunneilla.

-Löydä epämukavuusalueesi ja kiihdytä aineenvaihduntasi, polta kaloreita paljon tunnin päättymisen jälkeenkin, ehdottaa Laura Tattari.

HIIT-TREENIÄ

TRIB3n treeni pohjautuu kolmen alustan käyttöön: juoksumatto, voima/vastusalue ja untensiteetti. TRIB3n tyyppinen intensiivinen intervallitreeni on tieteellisesti todistettu polttavan enemmän kaloreita, kuin mikään muu treeniohjelma.

-Ammattivalmentajamme auttavat saamaan tunnistamme kaiken irti ja sovittamaan sen omalle tasollesi. Me treenaamme yhdessä, mutta sinä asetat tasosi. Me vain autamme sinua tekemään parhaasi ja tuemme sinua. Olet sitten ensikertalainen tai kokenut soturi, lupaa Laura Tattari.

Ohjelmaan kuuluu koko vartalon-, yläkropan- ja alakropan treeni.

-Suurin osa asiakkaistamme käy jopa 3 kertaa viikossa treenaamassa. Jo muutama asiakas on ylittänyt 200 treenin määrän.

Viikon aikana treenijankohdat ovat muodostuneet siten, että aamutunteja tarjolla on kahdesta kolmeen, lounasaikaan yksi ja illalla kolme.

TIETOISESTI

Himmeästi, mutta elävästi valaistu studio, trendikkäät soittolistat ja heimo, joka hikoilee yhdessä. Tämä laittaa jokaisen treenaamaan parhaan kykynsä mukaan ja se tarkoittaa sitä, että keskittyminen ei herpaannu. Hikoile, kuin kukaan ei katsoisi. Hyvän mielen tsemppaaminen lisää tehokkuutta.

Suuri ero löytyy myös infrasta, jossa värivaloilla ja muilla efekteillä on suuri merkitys tuotettaessa bilemaista tuntia.

TRIB3-treenin tavanomaisesta HIIT-treenistä erottaa se, että siitä saatavilla numeerollinen data. TRIB3 käytetään treenin yhteydessä MYZONE-sykevyötä, jolloin TRIB3n yhteisöllisyys korostui. Oma MYZONE-vyötä varten tarvitsee ladata myzone appin, jotta kaikki data tallentuu.

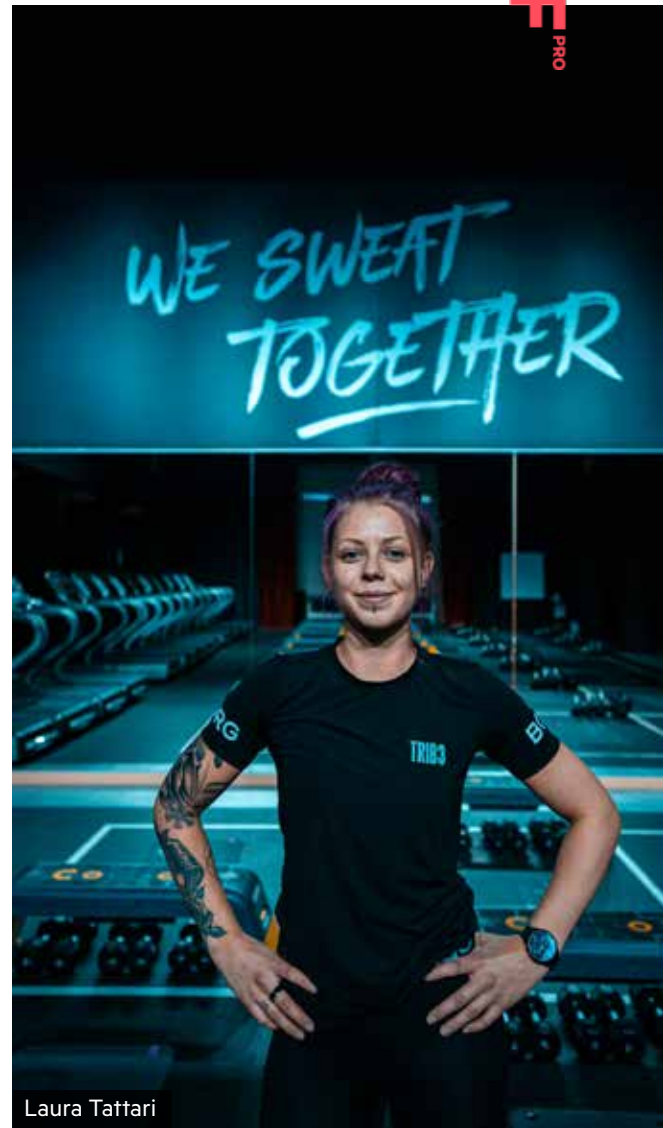
-Vaikka meillä jokainen saa sykevyön treenin ajaksi käyttöönsä, on moni hankkinut oman vyön. Jokaisen syke ja muut tiedot näkyvät studion suurella näytöllä.

-Kun lataat TRIB3 SWEAT -appin, se kerää treenidatan. Seuraa poltettuja kaloreita, sykeitä sekä treenipisteitä.

Laura kertoo, että heillä tyypillinen asiakas on 25-35-vuotias nainen. Hänen mukaansa toisen toimintavuoden aikana on miesten määrä ollut kasvussa.

KORONA-AIKAA

Laura Tattari kertoo heidän 42 suorituspisteen studiosta on siirrytty 21 paikkaan turvavälien mahdollistamiseksi. Ja maaliskuun alussa Helsinki siirtyi 10 asiakaspaikkaan.



Laura Tattari

Oman tuoteperheen konseptointi

Liaan usein brändääminen nähdään suurten yritysten markkinointityönä. Pienemmälle toimijalle haasteen yleensä asettaa resurssien vähäisyys.

Minna Penttilän ja Maija Kanteluksen luotsaama forssalainen Kutomon Fysioterapia ja Liikuntakeskus loi projektin, jossa tavoitteena oli pienryhmätoiminnan nostaminen uudelle tasolle.

BOUTIQUE-KURSSEJA

-Korona-aika on haastanut meidät tekemään uutta. Tästä syntyi ajatus konseptoida pienryhmät boutique-kursseiksi, kertoo Maija Kantelus.

Maija kertoo, että heille rakentui kattava valikoima boutiqueita. Niissä korostetaan yksilöllisyyttä, jolloin kurssille otetaan vain kahdeksan osallistujaa.

-Olemme pitkään toiminut yritys, jossa meillä on niin fysioterapian kuin liikunnan

ammattilaisia. Jokainen kurssi on rakennettu ammattiosaamisen varaan.

Konseptiin kuuluu, että jokaiseen kurssiin kuuluu seitsemän tapaamista. Kahden kuu-kauden aikana kurssilainen saa näkemyksen, jatkaako uudella kurssilla, oman ohjelman tai ptn kanssa Kutomolla tai onko tämäntapainen liikunta hänelle sopivaa.

Lopulliseen tarjontaan valikoitui yhdeksän erilaista kurssia.

-Syksyllä testasimme naisten voimaryhmä-boutiquekurssin ja sen palaute oli erittäin hyvä.

Alustavasti boutique-kurssien aloitus on suunniteltu maaliskuulle.

MYÖS UUSILLE ASIAKKAILLE

Oman ammattitaidon tuominen uuden asiakkaan ulottuville vahvistaa hänen mielikuvansa kyseisestä kuntokeskuksesta. Maija Kantelus kertoo boutique-kurssien olevan tarjolla kaikille forssalaisille – jatkossa myös

verkon kautta kenelle tahansa.

Maija lisää, että heidän boutiquevalmennukset ovat varmasti ainoat vorskien kielellä pidettävät.

Maija Kantelus



Konseptina Hybridi-palvelumalli

TEKSTI: **MEDIHA SIITARI**

Tervetuloa maailmaan, jossa treeneillä ei ole rajoja ja asiakas päättää miten ja missä treenaa. Asiakkuus liikuntakeskuksessa ei ole enää sidottu fyysisesti vain keskukseseen.

Joustavuus on valttia ja vaikka loistavien Live-tuntien ja kuntosalipalveluiden tarjoaminen ovat yhä Premium-palvelua, myös online- ja digipalvelut ovat nyt oletusarvo asiakkaille. Kuluttajat suosivat monessa asiassa yhden pysähdyksen taktiikkaa, miksei siis myös liikunnan suhteen. Asiakas odottaa saavansa yhdestä keskuksesta palvelukokonaisuuden, joka sekä motivoi että tuo sosiaalisen yhteyden keskukseseen ja muihin treenaajiin, mutta myös tarpeen tullen joustaa ja antaa mahdollisuuden treenata kotioloissa. Asiakkaiden nopeasti muuttuvien tarpeiden ja jatkuvan epätietoisuuden vuoksi, Les Mills on kehittänyt palveluitaan kiihtyvään tahtiin. Uusi hybridi-palvelumalli digi- ja online-tuotteille on luotu tukemaan jo olemassa olevia online-palveluita. Katsotaan konseptoinnin etuja ja pureudutaan samalla tarkemmin siihen, mitä palveluita hybridimalli pitää sisällään.

Les Mills on kehittänyt kokonaisuuden, joka auttaa yhteistyökumppaneita tarjoamaan maailmanluokan treenejä ja ohjelmia asiakkailleen, oli sisältö sitten live tai online. Uusi hybridimalli yhdistää parhaat Live-treenit ja digitaalisen sisällön antaen asiakkaan valita ajan ja paikan treeneilleen. Konseptiin sisälty-

vät palvelut:

Les Mills Live -ohjelmat: keskuksessa ohjaajan vetämät ryhmäliikuntatunnit.

Les Mills Virtual -ohjelmat: keskuksen virtuaalitudion valkokankaalle heijastetut ryhmäliikuntatunnit.

Les Mills -ohjelmien Livestriimaus: keskuksesse voivat nyt striimata asiakkaiden suosikki Les Mills -tunteja suoraan keskuksen ryhmäliikuntatunnilta kotitreenaajille. Tunnille voi näin ollen samanaikaisesti osallistua sekä keskuksessa paikan päällä olevat asiakkaat että kotitreenaajat paikastaan riippumatta.

Les Mills Content -lisenssi keskuksen sovellukseen: keskuksen omaan sovellukseen liitettävät Les Mills -ohjelmat sopimuksen mukaan.

Les Mills On Demand: Les Millsin oma kotitreenisovellus, joka sisältää yli 1000 treeniä.

KONSEPTOINNIN EDUT

Ryhmäliikunnan ja hybridin ratkaisun konseptoinnin etuja on tehdä yhteistyötä tunnetun ja vahvan brändin kanssa. Les Mills on liikuntakeskuksen asiakkaille usein entuudestaan tuttu brändi, ja asiakkaat tunnistavat nämä maailman parhaat ryhmäliikuntatunnit, joita Les Mills on kehittänyt jo vuosikymmenten ajan. Etenkin Milleniaalit ja Z-sukupolvi, joista maailmanlaajuisesti tulee suurin osa ostovoimasta, ovat bränditietoisia ja haluavat

jokaisesta maksamastaan palvelusta elämyksen tekivät he treenin salilla tai kotona. Les Mills ohjelmat ovat korkealaatuisia ja jokainen ohjelma on tieteellisesti tutkittu ja suunniteltu vastaamaan asiakkaiden eri tarpeita. Ohjelmat päivitetään usein julkaisuun neljä kertaa vuodessa. Les Mills koulutusjärjestelmä takaa ohjaajien korkean tason. Musiikkilisenssit eri ohjelmissa käytettävistä musiikeista on hankittu Les Millsin puolelta, myös Livestriimattavien ohjelmien osalta. Les Mills yhteistyökumppaneilla on käytössään laaja valikoima päivittyviä markkinointimateriaaleja, joita keskus voi halutessaan myös muokata omin logoin. Valmiit materiaalit säästävät yrittäjän aikaa ja resursseja.

KASVATA MYYNTIÄ JA JÄSENMÄÄRÄÄ.

Jopa 45 % asiakkaista sanoo, että valitsee keskuksensa ryhmäliikunta tuntien perusteella. Motivaatio ja käyntimäärät tuovat tuloksia ja tulokset tuovat asiakaspysyvyyttä. Asiakkaiden motivaatio lakkaa usein siinä vaiheessa, kun heidät jätetään yksin saliharrastuksen kanssa. Siksi suosittelemme mahdollisimman monen asiakkaan sitouttamista sosiaaliseen ja ohjattuun liikuntaan sekä livenä että verkossa.



Konseptipakarit

TEKSTI JA KUVA: ARI KATAJISTO

Parin viime vuoden yksi suosituimmista laitteista messuilla on ollut lantion nostoon suunniteltu laite. Samoin fitness on nostanut alemman keskivartalon suosiota treenikohteena.

Viime syksyn yksi lanseerauksia oli Technogymin viiden laitteen alavartalokonsepti: Hack Squat, Standing Abductor, Hip Thrust, Rear Kick ja Standing Leg Curl.

Tämä kokoonpano on nostattanut ajatuksia ja ainakin kaksi studiota on idean kautta syntynyt. Kummassakin kuntokeskuksessa on henkilökunnan osaaminen valjastettu uuden konseptin onnistumisen varmistajaksi.

BOOTY CIRCUIT KAAREEN

Easyfit Kaari on energinen ja uusia tuulia etsivä kuntokeskus. Kuullessaan uudesta alavartalokonseptistä, päätti omistaja Maarit Koskinen satsata siihen.

-Meillä oli sopiva tila, joka oli silloin vajaa-käytössä. Hankimme neljä konseptin laitetta. Hakki ei fyysisesti mahtunut tilaan ja sen me korvasimme porraskoneella, kertoo Maarit.

Easyfit Kaaressa booty circuit (nimettiin Maaritin ja Hanna Mäenpään toimesta) on osa EasyfitPremium-palvelua samassa tilassa Biocircuitin kanssa.

-Tilasta loimme asiakaskuntaamme motivoivan liikuntastudion. Studio on suunniteltu hyvällä maulla, jossa studion värimaailma on motivoiva.

Omatoimisen bootytreenin lisäksi tilassa ovat pienryhmävalmennukset alkamas-

sa. VoimaBooty-valmennuksessa vahvistetaan bootyalueen lihaksia ja BootyCoren idea on saattaa itsensä rantakuntoon tulevaksi kesäksi. Pienryhmävalmennusten sisällöstä vastaa fysioterapeutti, jolloin valmennuksissa keskitytään tehokkaisiin, mutta turvallisiin liikkeisiin.

Hanna Mäenpää kertoo heidän olevan aktiivisia Instagramissa, jossa jokainen pääsee näkemään, miten Booty Circuit tuo tehokasta ja hauskaa treeniä kenen tahansa kalenteriin.

BOOTY STUDIO GOGOLLA

Vuoden vaihteessa tamperelainen GOGO Liikuntakeskus avasi Cityyn Booty Studion. Booty Studion laitteistus koostuu kuudesta laitteesta: lantion nosto, hack-kyykky, smith-kyykky, reverse hyperextension, standing abduction ja takareiden koukistus maaten.

Booty Studio on jäsenten käytössä silloin, kun siellä ei pidetä ryhmätunteja. Booty Studioon gogolaisia houkutellaan mm. seinäkirjoituksilla ja aktiivisella some- ja verkkoviestinnällä.

-Pidämme viikossa noin kuusi BOOTY-ryhmäliikuntatuntia ja ne ovat olleet aina täyteen varattuja. Kysyntää tällaiselle täsmätreenille on, sanoo Vuokko Kronqvist.

Tunnille otetaan 10 osallistujaa ja liikkeet tehdään pareittain vaihdellen työlepovuoroja 6-12 toiston jälkeen - tunnin teeman mukaan. Ohjaaja tuo tunnin sisältöön oman osaamisen liikkeiden suoritustekniikoiden oikeellisuudesta ja haastaa käyttämään hyvätasoista vastusta. Hienoa on lisäksi treeniparin tsemppaus!

paus!

Ryhmäliikuntatuntien lisäksi gogolaiset ovat ottaneet hyvin vastaan Vuokon ideoiden ja yhdessä Inkeri Penttilän suunnitteleman Booty Challengeen.

-Siinä haastetaan jokainen tekemään kaksi bootytreeniä viikossa 10 viikon ajan. Haasteen on ottanut vastaan kolmisen sataa kuntoliijaa. Olen todella innoissani!

Vuokko Kronqvist on innoissaan myös siitä, että moni nainen on löytänyt kuntosaliharjoittelun ryhmäliikunnan oheen.

-Booty Studio tuo kuntosaliharjoittelun lähemmäksi ryhmäliikkuja!



EasyFit Kaaren Maarit Koskinen esittelee reidenloifonnusta seisten.



Pareittain treenaaminen tehostaa GOGO:n Booty-tuntia.

Messusyky suunnitelmissa

TEKSTI: ARI KATAJISTO

Koronatilanne pitää vielä tänäkin päivänä hieman hämärän peitossa näkymiä tämän vuoden messu- ja kongressitapahtumille. Syksyn suunnittelua tekeville on ohessa käyty läpi tämänhetkinen tilanne.

Lopputulemaan vaikuttanee rokotusten toteuttamisnopeus. Tärkeää on seurata Suomen, Saksan ja Yhdysvaltojen tilannetta.

IHRSA 40 VUOTTA

Vuosikellon mukaisesti ensimmäinen messutapahtuma olisi IHRSA Convention & Trade Show maaliskuussa. Se on siirretty pidettäväksi syyskuun 20.–22. päivinä Los Angelesissa. IHRSA:lle tapahtuma on erityisen merkityksellinen, sillä samalla se juhlii 40-vuotista taivaltaan.

GYMTEC JA FIBO

Gymtec-messut järjestetään marraskuun 3.–4. päivinä. Gymtec-messuista lisää seuraavissa lehdissä.

FIBO-messut oli siirretty kesäkuun 24.–27. päiville, mutta niiden päivämäärä on jouduttu uudelleen siirtämään ja uusi ajankohta on 4.–7. marraskuuta, siis päivä päällekkäin Gymtec-messujen kanssa sekä kolme päivää siihen jatkeena.

-Tavoitteenamme on saattaa liikuntasektori yhteen – mutta emme aikaisemmin kuin olosuhteet ovat turvalliset niin näytteilleasettajille kuin messuvieraille, sanoo messujen järjestäjän Reed Exhibitionsin toimitusjohtaja Benedikt Binder-Kriegelstein.

IHRSA EUROPE JA UUSI MESSU

IHRSA European Congress on brändätty uudeksi tapahtumaksi. Marraskuun 18.–20. päivinä pidetään Münchenissä pidetään IHRSA SMART Summit. SMART kuvaa tapahtuman sisältöä myynti (Sales), markkinointi (Marketing), analytiikka (Analytics), asiakaspito (Retention) ja teknologia (Technology).

IHRSA SMART Summitin ohjelma tullaan julkaisemaan seuraavassa K&F Pro -lehdessä.

Uutena messutapahtumana tullaan samanaikaisesti IHRSA SMART Summitin kanssa järjestämään aivan uusi FitnessConnected-messutapahtuma. Münchenin messukeskus tarjoaa erinomaiset puitteet messuille. Messujen koordinoijana tulee toimimaan Ralph Scholtz, joka vastasi muutaman vuoden FIBO-messuista. Järjestävänä tahona on ISPO.

Uutta tulee olemaan kompakti koko, sillä messuosaston maksimikoko on 250 m². Vastavasti messujärjestäjä huolehtii tarjoilusta.

Messuille odotetaan 6.000–8.000 messuvierasta.

SYKSYLLÄ LAIVALLE?

Syyskuulle on ajoitettu perinteinen Liikunnasta liiketoimintaa -laivaseminaari. Päivämäärä on 15.–17. syyskuuta, jolloin uskotaan rokotusten suojaavan koronan tarttumiselta. Toisena vaihtoehtona on ollut esillä pitää tapahtuma Jyväskylässä 1.–2. syyskuuta. Promootori Pekka Kero kertoo järjestäjäryhmän seuraavan koronatilannetta.

-Järjestetään syksyllä, varmistaa Pekka Kero.

TUKHOLMASSA?

Fitnessfestivalen-messutapahtuma on suunniteltu joulukuun 3.–5. päiville. Sen kylkiäisenä on aina ollut Scandinavian Club Business Days. Tästä tapahtumasta olemme tietoisempia elokuussa.

Pidämme lukijoita ajan tasalla seuraavissa K&F Pro -lehdissä.



Fjuulia liikunnan motivointiin

Vuosi 2020 oli monelle yritykselle haastava vuosi. Monet yritykset on pelastanut motivoitunut henkilökunta, mikä usein on siirtynyt ainakin osittain etätöyöhön.

Yritysten työntekijöiden liikunnan motivointiin tuottaa suomalainen teknologiayritys Fjuul hyviä malleja, samoin esimerkiksi vakuutusyhtiöiden käyttöön asiakkaiden riskitasojen laskentaa helpottamaan.

Fjuulin on kehittänyt Sascha Wischekin tiimi. Tiimiin kuntokeskusosaamista on tuonut Anton Isaksson.

Palvelu oli aluksi suunnattu vakuutusyhtiöille, eli asiakas voi luoda enemmän kosketuspintaa asiakkaan ja vakuutusyhtiön välille sekä sitouttaa asiakkaitaan. Kuluttaja voi aktiivisuudellaan vaikuttaa vakuutuksensa hintaan.

-Miten sain tavoitettua enemmän ihmisiä. Tuotteistin asiakashallinnan alustan avulla yrityksiä ajatella palvelun nimeltä aktiivisuus-haaste. Siinä yritykset kisaavat toisiaan vastaan keräämällä aktiivisuuspisteitä. Osallistuin KasvuOpen-tapahtumaan ja sain pelkääntään hyvää palautetta, joten halusin kehittää sitä eteenpäin, Isaksson kertoo.

FJUUL-PISTEITÄ?

Fjuul on terveystappi, joka ei laske kaloreita tai askeleita, vaan keskittyy siihen, mikä itse asiassa on tärkeintä. Siihen kun kuntoilija liikkuu ja miten liikkuu.

Aktiivisuus muunnetaan Fjuul-pisteiksi. Fjuulin algoritmi muuntaa fyysisestä toiminnasta syntyvän liikkeen MET- (metabolic equivalent of tasks) ja VO2max-arvoiksi sekä kuntoäksi. MET-arvo voi vaihdella välillä 0,9 (nukkuessa) ja 20 (kova treeni). Nämä esitetään apissa eri intensiteettitasoina, terveellisinä minuutteina ja Fjuul-pisteinä. Appi hoitaa teknisen puolen ja kuntoilija saa keskittyä vain treeniin.

Fjuuliin liikuntatiedot siirretään kuntoilijan käyttämästä älytyökälistä kuten Polar, Suunto tai SportsTracker.

AKTIVOINTIA HAASTEILLA

Fjuulin hyvää antia on, että siihen voidaan asettaa joko henkilökohtainen tai oman työyhteisön treenaamista motivoiva haaste. Haasteet ovat helppo tapa lisätä mm. työpaikan hyvinvointia ja yhteisöllisyyttä. Hyvä yleiskunto antaa lisää energiaa paremmin jaksamiseen.



Anton Isaksson ja Sascha Wischek

Ryhmäliikunnan Top10 -soittolista

Set4Play-taustamusiikkipalvelun eniten miksatuimmat kappaleet (viimeisimmät 3kk, yhdistetty Suomen ja Ruotsin liikunnanohjajat)

Lista on koottu Gymmusicin Set4Play-taustamusiikkipalvelun käyttöstatistikasta. Uusi ryhmäliikunnan Top 10 -soittolista julkaistaan jokaisessa KF ja KF Pro -lehdessä.

1. The Weeknd - Blinding Lights
2. Ofenbach & Quarterhead feat. Norma Jean Martine - Head Shoulders Knees & Toes
3. Joel Corry feat. MNEK - Head & Heart
4. Dua Lipa - Physical
5. Antti Tuisku - Treenaa
6. Miley Cyrus - Midnight Sky
7. Pauli Hanhiniemi - Muutkin mokaa
8. Tapani Kansa - Äidin Pikkupoika
9. Jannika B - Pyyntö
10. Lady Gaga - Rain On Me



Gymmusic

Ruisku edellä

WITUTUSVARTTI:

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

Usein olen ollut sitä mieltä, että julkisen sektorin terveystalouden dissaaminen on poliittista peliä. Olen saanut niin hyvää palvelua vuosien mittaan.

Nyt on pakko vaihtaa näkemystä ainakin joustavuusnäkökulmasta. En ymmärrä, miten on mahdollista, että kun valtion piikki on auki, niin rokotukset laahaavat todella perässä. Valtiolla on rahaa hankkia lääkkeitä, valtiolla on resurssit rokottaa. Miksi witXXXa ei tapahdu oikein mitään?

Laittakaa yksityinen sektori antamaan ne rokotukset. Homma hoituisi!

NIMIM. aKa

PRECOR® | SONY

DIGITALISOI VOIMAHARJOITTELUKSI Resoluten ja Sony Advagymin avulla

Yhdistä Advagymin tarjoamat palvelut Resolute-laitteisiin ja luo salillesi digitalisoitu treeniympäristö. Resoluten suomat treenimahdollisuudet motivoivat jäseniä palaamaan salille kerta toisensa jälkeen ja Advagymin avulla pysyt heihin yhteydessä sekä salilla että sen ulkopuolella.



PYSY YHTEYDESSÄ



TUTUSTU RESOLUTE
STRENGTH LAITTEISIIN

ADVAGYM