

SUOMEN KUNTO- JA TERVEYS-  
LIIKUNTA-AMMATTILAISTEN LEHTI



## LIIKUNNASTA LIIKETOIMINTAA

ONE NIGHT IN JYVÄSKYLÄ 4.-5.11.2020

Messu- ja tapahtumakeskus Paviljonki | Solo Sokos Hotel Paviljonki

### INSPIROIVAT HUIPPUPUHUJAT



MADVENTURES



MIKA D. RUBANOVITSCH



JOOSUA VISURI



JALMARI EKLUND

### VIIHDETTÄ & VAUHTIA LLT GAMES 2020 -AREENALLA

18 osastoa, 2,5 tuntia – kuka vie voiton?

#### OHJELMASSA MYÖS MM.

Laitahuutokauppa  
Kolmen ruokalajin illallinen

#### ILLAN ARTISTINA

ELASTINEN

Älä jää kotiin. Ilmoittaudu: [liikunnastaliiketoiminta.fi](https://liikunnastaliiketoiminta.fi)

\*Lippuja on saatavilla rajoitettu määrä. Ole nopea!



**SOFTWARE**  
Business Solutions

# DL PRIME ONLINE

## Liikunta-alan ohjelmistojen ykkönen

**NYT ON AIKA TOIMIA**  
Tilaa demo  
[sales@dlsoftware.com](mailto:sales@dlsoftware.com)

### DL PRIME ONLINE – TIEDÄ, MITÄ LIIKETOIMINNASSASI TAPAHTUU

Haluatko automatisoida aikaa vievät toiminnot ja vapauttaa aikaasi yrityksesi kehittämiseen? Haluatko lisätä asiakastyytyväisyyttäsi ja kasvattaa asiakaspysyvyyttäsi? Selainpohjainen DL Prime Online helpottaa arjen rutiineja, jolloin sinä voit keskittää voimavarasi myyntiin ja asiakashankintaan.

Kun käytössäsi on DL Prime Online, et tarvitse muita ohjelmistoja – liiketoimintasi pyörittäminen hoituu tehokkaasti yhdellä ohjelmistolla, joka sisältää juuri sinun liiketoimintasi kannalta oikeat toiminnot.

### LISÄÄ SYKETTÄ LIIKETOIMINTAASI LISÄÄVÄT MM.



#### Verkkokauppa

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



#### Räätälöity CRM-polku

Palvele asiakkaitasi oikealla hetkellä ja tee lisämyyntiä.



#### Älykkäät työlistat

auttavat sinua lisäämään asiakaspysyvyyttäsi.



#### Sähköinen markkinointi

Tee asiakasviestintää suoraan ohjelmasta.



#### E-laskutus ja liikunta-setelikäsittely

säästävät sinut harmailta hiuksilta.



#### Varausjärjestelmät & varauskalenterit

Helpot sinulle, helpot asiakkaillesi.



#### Kulunvalvonta- & lukitusratkaisut

tekevät toimittiloistasi turvalliset käyttää.



#### Myyntiautomaatit

Täydennä positiivinen asiakaskokemus kahvi- ja välipala-automaateilla.



# Älykkäitä säilytysratkaisuja



**PUNTA**®

PUNTA OY | Puh. (02) 7221 321 | info@punta.fi | www.punta.fi



## TRAINER YOU UUDET KOULUTUKSET

### UNIVALMENTAJA -KOULUTUS

Uni määrittelee minkälainen olet, miten käyttäydyt ja miten suoriudut tehtävistäsi. Uni on kokonaisvaltaisen tärkeä kokonaisuus ihmisen fysiologian kannalta. Nukkuminen on ominaisuus, jota jokainen pystyy kehittämään.

Univalmentaja-koulutuksen tavoitteena on antaa työvälineitä, joilla tunnistaa paremmin ihmisen nukkumista, palautumista ja jaksamista. Ennen kaikkea koulutus tarjoaa tietoa keinoista parantaa omaa tai asiakkaiden nukkumista.

### UUSITTU

### PERSONAL TRAINER -KOULUTUS 2.0

Uusittu personal trainer-koulutus 2.0 toteutetaan nykyaikaisena hybridiopetusmallina: osa lähiopetuksesta on muutettu etäopetuksena toteutettavaksi. Koulutus sisältää 11 lähiopiskelupäivää ja 8 kouluttajajohtoista etäopiskelupäivää. Koulutukseen sisältyy myös Liikunta-alan turvallisuus ja EA1 koulutus, jonka osallistuja voi suorittaa valitsemana ajankohtana.

Koulutuksemme laatu- ja osaamisvaatimuksien perustana on Auktorisoitu personal trainer koulutuksen standardit.

### RYHMÄLIIKUNNAN PERUSKOULUTUS 1.0

Tämä EQF3 -standardisoitu neljäosainen koulutus antaa sinulle valmiudet suunnitella ja ohjata ryhmäliikuntatunteja eri-ikäisille liikkujille. Lähijaksoilla opetellaan ryhmäliikunnanohjaamisen lisäksi musiikin tikuttamista ja erilaisten tuntien suunnittelua.

Koulutus sisältää lähijaksojen lisäksi verkko-opintoja sekä Trainer4You tietopankin tuen opiskeluun. Koulutukseen sisältyy myös Liikunta-alan turvallisuus ja EA1 koulutus, jonka osallistuja voi suorittaa valitsemana ajankohtana.

### JOOGAOHJAAJA -KOULUTUS

Koulutuksessa tutustutaan joogan perusteisiin ja myöhemmin syvennytään erilaisiin joogatekniikkoihin ja tyylilajeihin, jonka jälkeen osallistuja on valmis toimimaan myös joogaohjaajana.

Koulutus antaa sinulle valmiudet suunnitella ja ohjata alkeisjoogatunteja. Koulutus sisältää kolme lähijaksoa sekä itsenäiset verkko-opinnot lähijaksojen välissä. Koulutuksessa käydään läpi Hathajoogan perusteet, pranayama ja meditaatioharjoitukset, sekä joogan anatomian ja fysiologian perusteet.

# MUTKAT SUORIKSI?

**O**len keskustellut monen kanssa kuntokeskusten turvallisuudesta näin korona-aikana. Täytyy sanoa, että olen erittäin ylpeä kuntokeskusten suoraselkäisestä työstä tähän hankalaan aikaan.

Hygieniä ja turvavälit on otettu erinomaisesti haltuun. Ryhmäliikuntatiloissa on selkeät merkinnät suorituspaikoille, desinfiointiainetta löytyy useammasa pullossa, pyyhpaperia on tarpeeksi, ryhmäliikunnan ohjaaja muistaa ohjeistaa käytettyjen välineiden puhdistuksesta. Kuntosaleilla huomautetaan samoista asioista ja usein näkee henkilökunnan olevan siistimässä laitteita ja välineitä.

Joissakin paikoissa, tapasin yhden M&M Kuntotalon Koulukadun toimipisteessä, laitteet siistitään sopivin välein 180 asteen kuumalla höyryllä.

Näyttäisi siltä, että yhteiskunnan terveydestä huolehtivat viranomaiset eivät ole oikein kartalla kuntokeskustoiminnasta. Heidän huolensa tuntuu kumpuaavan ajasta, jota suurin osa kuntokeskustomistajista ei ole nähnyt. Suuri osa kuntokeskuksista on moderneja, ja loput melko moderneja, kuntoilutiloja. Kaikkien pitäisi jo näinä päivinä tietävän mikä ero on kuntoilulla ja urheilulla. Tämä ero näkyy myös tilojen infraissa.

Syyskuussa postasin faceen IHRSAn ja MXM tekemästä selvityksestä, jonka mukaan tartunnan saaminen kuntokeskuksessa on ollut todennäköisyydeltään sama kuin mahdollisuus, 0,000023 %.

Selvityksen metodia facessa kritisoiin. Vaikka selvitys ei täyttäisi kaikkia tutkimuksille asetettuja ehtoja, voi jokainen lukujen koosta huomata, että tuo todennäköisyysluku on mahdolloman pieni ja siitä yksikin nolla pois, pitää luvun pienenä.

Samalla kritiikillä voi hyvin kritisoida koronätiedotuksessa annettuja lukuja. Kun puhutaan altistuneista, puhutaan niistä, joilla on ollut mahdollisuus saada virus, ei niistä, jotka ovat saaneet. Nyt ollaan hiljaa kuolleiden määrästä, kun kukaan ei kuole koronaan.

Tärkeämpi seikka on kylläkin kuntokeskusten osa terveyttä edistävänä instituutiona. Ilman kuntokeskuksia tulee tulevaisuudessa sairaanhoidolla olemaan totiset paikat, koska rahat tulevat loppumaan.

Yhteiskunta ja sairaanhoito tulevat olemaan hyvässä iskussa vain, jos tehdään kaikki mahdollinen oman terveyden hyväksi, ennalta.

**Ari Katajisto**  
päätoimittaja



Yhteiskunta ja sairaanhoito tulevat olemaan hyvässä iskussa vain, jos tehdään kaikki mahdollinen oman terveyden hyväksi, ennalta.

## K&F PRO

www.kfpro-lehti.com  
K&F Pro

18. vuosikerta  
ISSN 2490-1148 (painettu)  
ISSN 2490-1156 (verkkosivustoksi)

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

### PÄÄTOIMITTAJA

Ari Katajisto  
toimitus@kf-lehti.com

### TOIMITUS

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

### TAITTO

Satu Asikainen

### ILMOITUSMYynti

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

### TILAUKSET

toimitus@kf-lehti.com  
K&F Pro ilmestyy kuusi kertaa  
vuodessa. Irtonumerohinta 9 €.  
Tilauhinta 24 € / kuusi numeroa.

### PAINATUS

Grano Oy

### ILMESTYMISAikATAULU

	postitus	deadline
6/2020	19.11.	12.11.

### VASTUU VIRHEISTÄ

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



# Tässä numerossa

K&F PRO 5/20

- 4 PÄÄKIRJOITUS:**  
Mutkat suoriksi  
Ari Katajisto
- 8** Liikunnan myyntimies
- 12** IHRSA Innovation Summit 2020
- 16** Liikku-kuntokeskusketju täyttää 10 vuotta
- 20** Mitä on ammattitaitoinen valmentaminen – ja mitä se ei ole?  
Eetu Aalto
- 22-30** Teema: Konseptit
- 34** Liikunnasta liiketoimintaa – one night in Jyväskylä 4.-5.11.2020

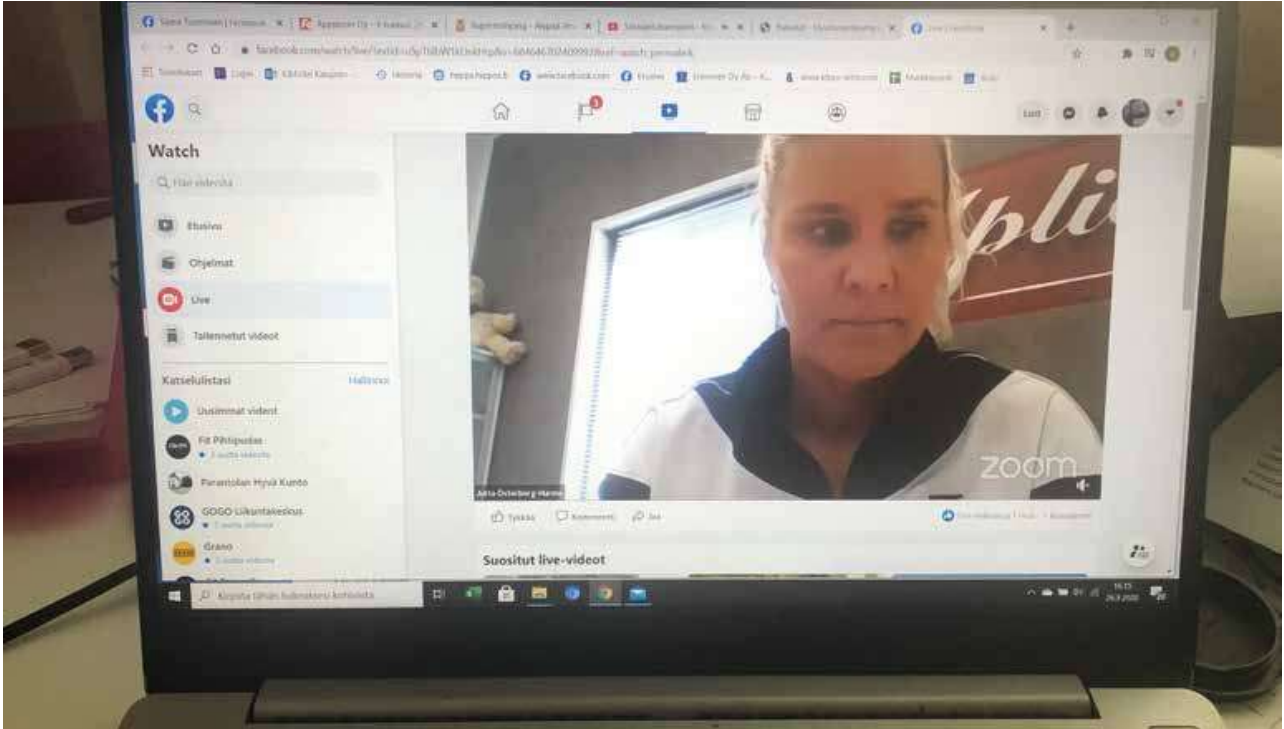


”

Johanna Riihijärvi on  
vetänyt Liikkua 10 vuotta

LUE LISÄÄ S. 16





SKY tiedottaa:

## Liikuntapäivät-seminaari

**SKY JÄRJESTI** keskiviikkona 23.9. Liikuntapäivät-seminaarin, tällä kertaa verkon kautta.

Seminaarin puhujina toimivat SATS Elixian maajohtaja Jussi Raita, Les Mills Nordicin account manager Saara Tuominen, SKYn toiminnanjohtaja Riitta Hämäläinen-Bister ja Erimover Oyn ja Lääkärikeskus Aavan Jussi Sievälä.

### MYYNIN MAHDOLLISTAMINEN

Jussi Raita oli saanut aiheekseen luoda katsaus siihen, miten koronan vaikutuksen aikana voidaan varmistaa asiakkuuksien säilyttäminen sekä uusien myyntiä.

Raita lähti liikkeelle ajatuksesta, että kuntokeskus on turvallinen ympäristö harrastaa liikuntaa.

Jussi Raita kertoi, että he ja monet muut ovat huomanneet, että kesän jälkeen vanhat asiakkaat ovat palanneet hyvin takaisin. Suurin ongelma on, että uusasiakashankinta ei ole lähtenyt hyvin käyntiin.

Nyt tärkeää on luoda turvallinen treeniympäristö.

– Lisäksi juuri nyt on erittäin tärkeää, että jokaiselta kuntokeskusta testaamaan tulleelta mennään treenin jälkeen kysymään: Oliko hyvä treeni. Kumpi meidän jäsenyysvaihtoehtoistamme sopii sinulle parhaiten. Kaikkien pitää pyrkiä klousaamaan kaupat.

Markkinoinnillisesti tärkeää on pitää itsensä esillä kertomalla mitä tekee.

– Turvallisuuteen liittyvät asiat on oltava esillä niin verkkosivuilla kuin itse keskuksessa. Samoin niistä pitää muistuttaa niin jäsenvies-

teissä, somessa ja kaikkialla muualla, missä pääsee vaikuttamaan asiakkaiden ajatuksiin.

Käytännön töitä monissa kuntokeskuksissa on ollut ryhmäliikuntatilassa ennalta merkityt paikat ja samoin viestiä keskuksen AV-laitteissa.

Näy ja kuulu on hyvä strategia luotettavuuden hankkimisessa.

Luotettavuuden lisäämiseksi on valjastettava myös henkilökunta niin kertomaan kuin tekemään turvallisuustyötä.

– Esimerkin näyttäminen eli aktiivinen siivoaminen keskuksessa huomataan. Samoin ryhmäliikunnassa aktiivisesti itse putsataan omat välineet ja kerrotaan asiakkaille, mitä tehdä. Lopulta ryhmäliikunnan ohjaaja varmistaa, että kaikki tunnilla käytetyt välineet on puhdistettu.

– SATS Elixialla ei koko Pohjoismaissa ole ollut yhtään tartuntaa, joten liikuntapaikka on turvallinen. Turvallisuus luo lisää asiakkaita.

### ASIAKASPYSYVYYS KUNTOON

Les Mills Nordicin Saara Tuominen kertoi ryhmäliikunnan kannattavuudesta ja samalla sen asiakaspysyvyyttä vahvistamasta olemuksesta.

Liikuntasektorin suurin ongelman on asiakaspysyvyyden vähäisyyden aiheuttamat paineet myynnille.

– Kun puolet asiakkaista lopettaa vuosittain, on sen motivoinnin teho melko pieni. Motivaatio on usein sama kuin harjoittelun tuottamat tulokset.

Les Mills on monissa tutkimuksissaan huo-

mannut, että kun asiakas käyttää kuntokeskuksen palveluita vähintään kaksi kertaa viikossa, on asiakkuuden pituus 2–5 vuotta, kun alle kaksi kertaa viikossa treenaavien alle vuoden.

Saara Tuominen nosti esiin tekijöitä, jotka vaikuttavat asiakkaan käyttäytymiseen.

Niitä ovat liikuntastudion design, välineistö, musiikin toisto, ohjaajien ammattitaito, ei peruuteta tunteja, markkinointi ja tuntikonseptit.

Nämä kaikki tekijät ovat jokaisen helppoja tarkistaa, benchmarkata kilpailijoiden suhteen.

### VAIKUTTAVAA LIIKETTÄ

Riitta Hämäläinen-Bister nosti esiin valmistautumisen niin lähitulevaisuuteen kuin vuosikymmenen päähän.

Kuntokeskus perustetaan ajatuksena vähintään kymmenen vuoden aikajakso – kuntokeskuksen perustamiskustannukset ovat niin suuret, että lyhempi tähtäys ei riitä investointien takaisinmaksuun.

Hämäläinen-Bister nosti esiin ennakkoinnin, jossa tärkeää on tietää, mistä lähdetään ja mihin ollaan todennäköisesti menossa. Aina tärkeää on oman toiminta-alueen demografian tunteminen.

Väestökehityksestä on hyvä huomata, miten ikääntyneiden ja syntyneiden määrät muuttuvat ajan kuluessa.

Oman alueen demografisiin muutoksiin saa tietoa omasta kunnasta ja tietysti verkosta.

Toisena asiana Hämäläinen-Bister nosti



esiin kysymyksen: onko liikkumisen lisääminen SOTE-kysymys.

Vuonna 2018 liikkumattomuus aiheutti Suomessa lasketavasta riippuen 3,2–7,5 miljardin kustannukset vuosittain.

Yksi SKYn tavoitteista SOTEn suhteen on olla tekemässä yhteistyötä kaikkien liikuntaa edistävien kesken. Useimmiten tämä tarkoittaa yhteistyötä julkisen (kunta)-, kolmannen (seurat)- ja yksityisen sektorin kanssa.

## EI PELKKÄÄ LIHASVOIMAN HANKKIMISTA

Personal trainerin tärkein tehtävä usein on toppuutella asiakasta yrittämästä liian paljon liian nopeasti.

Miltä tuntuisi kuntosaliasiakkuus siten, että kuntosalilla ei juurikaan tarvitsisi käydä? Parhaillaan käynnissä olevien Liikuntapäivien seminaarissa puhunut Jussi Sievälä suosittelee kuntosaliryittäjiä harkitsemaan liiketoimintansa laajentamista tähän suuntaan. Jotkut yritykset jo niin tekevätkin. Sievälä toimii Eri-mover Oy Ab:ssä yritysmyyntin vetäjänä sekä liikuntafysiologina Lääkärikeskus Aavassa.

Hän uskoo, että kuntosalitoiminnan laajentaminen tähän suuntaan toisi alalle uusia asiakkaita, sillä on paljon ihmisiä, jotka haluaisivat toteuttaa elämäntapamuutoksen, mutta eivät kykene siihen ilman ohjausta ja ohjaajaa ja karsastavat kuntosalilla käyntiä.

Perinteinen kuntosalitoiminta on sitä, että

asiakas haluaa lisää voimaa. Kuntosalin ohjaajat sitten neuvovat laitteiden toiminnasta ja opastavat käyttämään niitä oikein. Tästä toiminnasta käytetään yleisesti termiä personal training ja ohjaajista termiä personal trainer.

Jussi Sievälän mukaan personal training eli yksilöllinen ohjaus on kuitenkin paljon enemmän kuin pelkkää kuntosaliohjausta.

– Siinä on kyse elämäntapamuutoksessa tarvittavasta tavoitteiden asettamisesta ja ohjauksesta, jolla tavoitteisiin voidaan päästä. Siihen sisältyy myös kuntosaliharjoittelua, mutta ei välttämättä kovin usein, Sievälä sanoo.

Personal training on nimensä mukaisesti henkilökohtaista valmentamista, jonka tavoite on ihmisen kokonaisvaltainen hyvinvointi. Siinä katsotaan ja säädetään liikuntaa, ravintoa, unta ja palautumista sekä muita arjen valintoja”, Jussi Sievälä sanoo.

Asiakas voi tavata valmentajaa kuntosalilla tai verkon kautta, sitä varten on olemassa hyviä alustoja. Valmentaja voi seurata verkon kautta asiakkaan edistymistä ja tarvittaessa jopa erilaisia mittaustuloksia, esimerkiksi sykemittarista.

– Katsomme valmennuksessa, mitä ihmisen haluaa, mitkä hän kokee tärkeimmiksi voimavaroiksi, millaista työtä hän tekee, millaisessa rytmisessä ruokaillee, kuinka paljon aikaa hänellä on arjessaan panostaa itseensä ja kuinka hän voi löytää tällaista aikaa, Sievälä kertoo.

Kuntosalista ja personal trainingista oletetaan helposti, että valmentaja kannustaa heti tekemään mahdollisimman paljon ja koko ajan lisää. Sievälä tyrmää tämän käsityksen.

– Minun tehtäväni valmentajana ei useinkaan ole lisätä asiakkaani suorituksia vaan kannustaa tekemään muutoksia maltilla, jotta hän pääsee tavoitteisiinsa turvallisemmin. Yleisin virhe nimittäin on, että ihminen yrittää tehdä liian monta muutosta yhdellä kertaa. Yritetään lisätä liikuntaa, muuttaa ruokailutottumuksia, pudottaa painoa, kasvattaa lihaksia. Kukaan ei pysty hallitsemaan ja ylläpitämään monta muutosta yhdellä kertaa, hän painottaa.

– Vaarana on myös ylikuormitus. Jos ei ole harrastanut liikuntaa vuosiin ja alkaa liikkua yhtäkkiä suuria määriä, elimistö voi joutua ylikuormitustilaan jo muutamassa viikossa. Lisäksi täytyy muistaa, että mitä nopeammin saavutat tuloksia, sitä helpommin ne myös menetät.

Jussi Sievälä puhui aiheesta ”Valmentaja muutoksen tukena” Liikuntapäivät seminaarissa 23.9., joka oli osana parhaillaan jatkuvaa Liikuntapäivät-tapahtumaa.

Liikuntapäivät järjestää Suomen Kunto- ja terveysliikuntakeskusten yhdistys SKY yhdessä alan yrittäjien ja kumppaneiden kanssa.

Katso koko seminaari osoitteesta <https://www.facebook.com/watch/?v=684646702409992&extid=u5pT6lbW1kUnkHtp>



GO! fitness  
www.gofitness.fi

RACKIT | PAINOT | TANGOT | VÄLINEET | TARVIKKEET



# LIIKUNNAN MYYNTIMIES

Timo Aheristo aloitti Forever-kuntoklubiketjun operatiivisen toiminnan johtajana 1.8. Tapasimme Timon, ja kartoitimme hänen taustaansa ja tavoitteitaan tulevaisuuden osalta.

TEKSTI: ARI KATAJISTO KUVAT: HANNA VÄISÄLÄ

**56** -vuotias Timo on koulutukseltaan liikunnonohjaaja ja merkonomi. Timon ura on ollut monipuolinen ja nousujohteinen. Hän on työskennellyt liikunnan parissa monessa eri tehtävässä jo -1980 luvun lopulta alkaen.

Timo on toiminut mm. myyntipäällikkönä yrityksessä, joka rakensi Suomeen Piukat Paikat ja Kovat Kundit kuntosaliketjun. 1990-luvun alkupuolella Timolla on ollut oma kuntosalia, jonka jälkeen hän on toiminut Suomen Urheiluliiton myynti- ja markkinointipäällikkönä. 1990-luvun loppupuolella Timo oli mukana järjestämässä erilaisia urheilutapahtumia kuten Maailman vahvin mies GP -97, -98 ja -99. Aerobicin MM kisat 1999. Lisäksi Timo on ollut mukana Suomen Kunto- ja terveystuotakeskusten yhdistys SKY ry:n toiminnassa.

– Erityisen paljon oppia sain heti nuorena ollessani Piukat Paikat ja Kovat Kundit -kuntosaliketjua rakentamassa. 1980–90-luvun vaihteessa Suomea kohtasi lama, jonka vaikutuksesta ketjun omistajayritys joutui huoноjen rahoituspäätösten myötä lopettamaan. Samoin moni mukaan lähtenyt yrittäjä koki vaikeita aikoja, kertoo Timo.

Pari vuotta sitten Timo siirtyi Pihlajalintaan. Timo tuli Pihlajalinnalle ensisijaisesti laajentamaan Forever-ketjua, joka on parin vuoden ajan kuulunut Pihlajalinna-konserniin.

## LAAJENTUVA FOREVER

– Strategiamme on kasvaa lähivuosina siten, että Pihlajalinna voi tarjota työterveyshuollon ja terveystuotekeskuksien lisäksi Foreverin palveluita ennaltaehkäisevänä työkaluna, Timo kertoo.

Strategiaan kuuluu olla läsnä kaikilla tärkeillä markkina-alueilla. Niitä ovat suuret kaupunkit, maakuntakeskukset, suurten asiakasyritysten lähialueet ja muuten tärkeät alueet.

Forever-konseptiin kuuluu kaksi erilaista kuntokeskuskokonaisuutta. Laajin on Forever-liikuntakeskukset, jotka tarjoavat täyden palvelun kuntokeskuspalvelut. Palveluihin

## FOREVER-KETJU

- Forever-liikuntakeskukset kuuluvat kotimaiseen Pihlajalinna-ketjuun. Pihlajalinna on Suomen johtavia yksityisiä sosiaali- ja terveydenhuollon tuottajia.
- Tarjoamme liikuntapalveluiden lisäksi laadukkaita sosiaali- ja terveystuotekeskuksissamme, sairaaloissamme, hammasklinikoillamme ja asumispalveluissamme ympäri Suomea. Rakennamme palveluita, jotka keskittyvät ihmisten terveenä pysymiseen. Pihlajalinna on kotimaisessa omistuksessa ja maksaa kaikki veronsa Suomeen.
- Kauan eläköön elämä!

kuuluu kuntosalin ja ryhmäliikunnan lisäksi mm. uinti, Fustra, toiminnallinen ForeCross, lastenhoito ja sulkapallo. Liikuntakeskukset tarjoavat lisäksi muun muassa fysioterapia- ja hierontapalveluita joko itsenäisesti tai Pihlajalinnan kautta. Tällä hetkellä liikuntakeskuksia on 10, ja tavoitteena on laajentua jokaiseen suurempaan kaupunkiin.

Ketjuun kuuluu myös kahdeksan Forever Lite -toimipistettä. Nämä ovat liikuntakeskuksiin verrattuna edullisempia omatoimisia lejejä. Forever LITEn tarkoituksena on tarjota tasokkaita liikuntapalveluita pienemmille paikkakunnille sekä tukea Forever-liikuntakeskusten toimintaa suuremmilla paikkakunnilla.

– Konseptointi mahdollistaa laajan valtakunnallisen toimipisteverkoston, Timo kertoo.

## FOREVER ON LAAJENTUNUT OSTOILLA SEKÄ PERUSTAMALLA UUSIA KUNTOSALEJA

Foreverin strategiassa etusijalla on jo toiminnassa olevien kuntokeskuksen hankinta ja



Timo Aheristo laajentaa Forever-ketjua yhteistyössä Pihlajalinnan kanssa.



Valmennukset ovat erittäin tärkeä osa Foreverien liiketoimintaa.

liittäminen osaksi ketjua.

Timo kertoo, että he arvioivat mahdollisesti hankittavaa kuntokeskusta sen tuloksenteokyvyn mukaan. Toimivan kuntokeskuksen hankinta on heille useimmiten järkevin vaihtoehto.

– Jos alueen kuntoliikuntatarjonta on tasapainossa tai siinä on ylitarjontaa, on järkevää hankkia jo toiminnassa oleva kuntokeskus, Timo kertoo.

Oston jälkeen Forever tuo palvelutarjontaan Forever-konseptin mukaisia elementtejä ja ajan mittaan sopeuttaa toiminnan kokonaan vastaamaan Forever-konseptiä.

Forever-ketju on laajentunut myös avaamalla uusia kuntokeskuksia.

– Jokaista markkina-aluetta tutkittaessa mietimme, mikä konseptistamme on sopivin alueelle. Tavoitteenamme on pystyä tarjoamaan hyvinvointipalvelut yhdestä talosta, Timo kertoo.

Timo kertoo, että Foreverin tavoitteena on laajentua 30 keskuksella viiden vuoden kuluessa.

### **MONIPUOLISILLA PALVELUILLA LIKKUMATTOMUUTTA VASTAAN**

Foreverin palveluvalikoima on laaja, mikä puolestaan mahdollistaa monipuolisten ratkaisujen tuottamisen.

– Liikkumattomuus on Suomen suurimpia ongelmia, joten Forever pyrkii luomaan palvelukokonaisuuksia, jotka paitsi helpottavat liikunnan aloittamista ja sen saattamista osaksi arkirutiineja, niin ihmisen kokonaisvaltaista hyvinvointia, Timo kertoo.





Forevereissä asiantunteva asiakaspalvelu toivottaa asiakkaat tervetulleiksi.



Tällä hetkellä vahvasti kasvava palvelu on yksilövalmennus, ja tähän palveluun panostetaan paljon. Valmennus on jo nykyään Forever-liikuntakeskuksissa merkittävä osa liikevaihtoa.

Timo näkee, että tulevaisuudessa kuntokeskusten tarjoamat aktiiviseen elämään ja terveyden edistämiseen liittyvät palvelut nousevat todella ajankohtaiseksi.

## PIHLAJALINNA

- Pihlajalinna syntyi Mikko Wirénin toimesta vuonna 2001.
- Alussa Pihlajalinna keskittyi työvoiman vuokraukseen, mutta vuoteen 2005 mennessä se oli laajentanut toimintaansa erikoissairaanhoidon ja ulkoistuspalveluihin. Yhtiö perusti myös omia lääkärikeskuksia Pirkanmaan alueelle.
- Vuoteen 2007 mennessä Pihlajalinnan palvelut laajenivat työterveyshuoltoon ja hoivapalveluihin. Vuonna 2010 Pihlajalinna voitti ensimmäisen suuren ulkoistussopimuksen, kun Jämsän kaupunki ulkoisti Jokilaakson sairaalan toiminnan kaupungin ja Pihlajalinnan yhteisyritykselle. Vuoden 2010 lopussa Pihlajalinnan liikevaihto oli jo 31 miljoonaa euroa.
- Yksityisen terveydenhuollon palvelutarjonta kasvoi joulukuussa 2012, kun Pihlajalinna osti Dextran. Vuoden 2014 loppuun mennessä yhtiön liikevaihto oli kasvanut 148,9 miljoonaan euroon.
- Kesäkuussa 2015 Pihlajalinna listautui Helsingin pörssin päälistalle. Vuonna 2015 Pihlajalinnan liikevaihto oli 213,3 ja vuonna 2016 jo 399,1 miljoonaa euroa.
- Vuonna 2017 Pihlajalinna julkisti Suomen ensimmäisen tekoälyavusteisen etälääkärisovelluksen. Vuoden 2017 aikana Pihlajalinna siirtyi käyttämään uutta ilmettä ja Pihlajalinna-nimeä myös yksityisissä palveluissa, ja Dextra-nimestä luovuttiin. Vuoden 2017 lopussa liikevaihto oli 424,0 miljoonaa euroa.
- Pihlajalinnan tavoitteena on laajentua ennen sote-uudistusta yli kymmenelle uudelle paikkakunnalle. Vuonna 2018 yhtiö avasi uudet lääkärikeskukset Turkuun, Ouluun ja Seinäjoelle sekä laajensi toimintaansa hyvinvointipalveluihin ostamalla Forever-liikuntakeskukset.
- Tänä päivänä Mikko Wirén on palkittu kasvuyrittäjä, joka valittiin Suomen Terveydenhuollon vuoden vaikuttajaksi 2013. Wirén luopui Pihlajalinnan toimitusjohtajuudesta elokuussa 2016, ja hän toimii nykyään Pihlajalinnan hallituksen puheenjohtajana.



# Timo is back

**T**imo Turunen aloitti elokuussa Qicraft Finlandin Pohjois-Suomen myyntivastaavana eli senior account managerina. Qicraft Finlandilla Timo on paluumuuttaja.

– Olen tehnyt myyntityötä läpi elämäni. Työurani alkoi hieman väärin päin, koska jouduin hyppäämään perheemme omistaman toimistolaiteyrityksen johtoon jo varsin nuorena. Tämä jakso elämässäni opetti siihen, että työtä pitää tehdä antaumuksella ja eri tilanteista huolimatta. On myös tärkeää, että ympärillä on oikeat ihmiset, joihin voi luottaa.

Tämän jälkeen Timo siirtyi myyntitöihin samalle alalle, mutta pian huomasi sen, että ha-



luaa toimia ihan uudella alalla.

– Vaikka minulla on Jyrki Hannulan kanssa yhteinen menneisyys Xerox-maailmassa, niin kiitos Jyrkin, olen löytänyt liikunta- ja hyvinvointialan.

2017 kuitenkin Timo sai mahdollisuuden hypätä alan sisällä eri kulmaan. Matka virtuaalisten pelituotteiden parissa CSEllä antoi perspektiiviä siihen, mitä maailma voi kenties tulevaisuudessa myös liikunta-alalla olla. Ja nyt 2020 elokuussa Timo on aloittanut uudestaan Qicraftilla.

Timon tapa työskennellä on aina ollut hyvin asiakaslähtöinen.

– Tulenkin edelleen kiertämään ahkerasti aluettani ja tapaamaan ihmisiä.

– Osaamiseni ja näkemykseni nykyhetken ja tulevaisuuden teknologisista ratkaisuista liikunta-alalla auttavat varmasti myös asiakkaitamme liiketoimintojensa kehittämisessä. Mitä teknologia kenenkin liiketoimintakonseptissa sitten onkaan.

## TÄSSÄ HIUKAN TEKEMISIÄNI:

- 2001–2009 Toimistokone jälleenmyyjä Kainuussa (toimitusjohtaja) Xerox-toimistolaitteet
- 2009–2011 Citiusnet Oy Myyntipäällikkö, ICT palveluhallinnon ratkaisut, IBM-tuotteet
- 2011–2017 NWC Oy → Qicraft, Alue- myyntipäällikkö Pohjois-Suomi
- 2017–2020 CSE, myyntijohtaja, virtuaalipeliratkaisut
- 2020 Qicraft Finland Oy osa 2. Myyntivastaava Pohjois- ja Itä-Suomi (senior account manager).



## Treenipäiväkirjan suosio jatkuu

**LÄHES 40 000 KPL** myynyt Treenipäiväkirja on 144-sivuinen A5-kokoinen kierreselkäinen vihko, joka kulkee helposti mukana matkassa ja jota on näppärä käyttää. Treenipäiväkirja on hyödyllinen ja siisti apuväline jokaiselle kuntosalikävijälle, mutta myös erinomainen tuote kuntosaliryrittäjille.

– Treenipäiväkirja syntyi vuosia sitten lähes vahingossa erään projektin sivutuotteena. Sen menestykseen suhtauduttiin varauksella, mutta nyt vuosia myöhemmin on helppo sanoa, että tilausta oli. Treenipäiväkirja on siisti versio ruutuvihkosta, kertoo tuotteen kehittäjä Kalle Kotiranta Fitralta.

Treenipäiväkirja on suosittu tuote niin kirjakaupoissa kuin Fitran verkkokaupassa. Tuotetta ostavat yksittäisten treenaajien lisäksi mm. kuntokeskukset, seurat ja PT:t asiakkailleen.

– Treenipäiväkirjan voi tilata yrityksen omilla kansilla. Näin tuote soveltuu mm. uusasiakashankintaan, myyntiin tai olemassa oleville asiakkaille lahjaksi. Tarjosta kannattaa kysyä joko valmiista kirjoista tai erikseen tehtävästä erästä, Kotiranta sanoo.

Treenipäiväkirjan alkuosassa käydään läpi kuntosaliharjoittelun perusteet, neuvotaan perusliikkeitä kuntosalille lihasryhmittäin ja perehdytään lihashuoltoon sekä aerobiseen liikuntaan. Päiväkirjasivuille voi tehdä muistiinpanot harjoittelusta ja seurata niiden avulla kehittymistä. Vihkoon mahtuu 96 treenikertaa.

Lue lisää: [fitra.fi/treenipaivakirja](http://fitra.fi/treenipaivakirja)

## Käytä aikasi olennaiseen

Anna asiantuntijoiden auttaa ja Enkoran monipuolisten ratkaisujen helpottaa liiketoimintaasi.

Myyntipiste  
Varaukset  
Verkkokauppa  
Fast Pay  
Yrityssopimukset  
Asiakashallinta  
Kulunvalvonta  
Työajanseuranta  
Infopäät

# IHRSA Innovation Summit 2020

Tänä vuonna jäivät niin maaliskuussa pidettävä IHRSA Convention & Trade Show ja lokakuuhun suunniteltu IHRSA European Congress pitämättä COVID-19 -pandemian vuoksi. Niiden tilalle IHRSA järjesti 17. syyskuuta verkkotapaamisen nimellä IHRSA Innovation Summit.

TEKSTI JA KUVA: **ARI KATAJISTO**

**H**yvän pohjan Innovation Summitille loi IHRSA Convention & Trade Show, jonka kaksi keynote-puhujaa saatiin mukaan verkkotapahtumaan sekä saman tilaisuuden muutama muu luento, joita oli muokattu huomioimaan koronatilanne.

Valitettavasti tapahtuman alussa tekniset murheet häiritsivät tilaisuuden seuraamista, ilmeisesti liian suuren yhtäaikaisen verkon käytön vuoksi.

## KAIKKI LOISTAVASTI – VUODEN VAIHTEESEEN SAAKKA

IHRSAN tapahtumien ensimmäisenä luennollisena sessiona on yleensä katsaus kuntokeskustoiminnan tilaan. Jay Ablondi ja Melissa Rodriguez loivat katsauksen, jonka tilastollinen pohja käsitti tiedot vuoden 2019 loppuun.

– Vuosi 2019 oli kaikkien aikojen paras, tarkasteltiin toimintaa millä kriteerillä tahansa, sanoi Ablondi.

COVID-19 -ajan vaikutuksista ei ole vielä paljoakaan laajaa tietoutta.

– Yksi havainto on ollut, että niistä kuntokeskuksista, jotka suljetaan koronan aikana, noin 10 % niistä menee kiinni lopullisesti.

Toinen havainto on ollut, että 65–66 % asiakkaista palaa kuntokeskuksen kiinniolon jälkeen takaisin treenaamaan.

## PANEELIKESKUSTELU – KUNTOILUN TULEVAISUUS

Paneeliin oli kutsuttu mukaan neljä erityyppistä kuntokeskustoimijaa sopivasti eri puolilta maailmaa. Mukana olivat, kukin omalta toimipisteeltään videon välityksellä, Gold's Gym -ketjun nyt jo ex-toimitusjohtaja Adam Zeitsiff, irlantilaisen kahdeksan laajan palveluvalikoiman kuntokeskusketjun toimitusjohtaja Sandra Dunne, Aasiassa toimivan PURE International Groupin toimitusjohtaja Colin Grant ja noin 15000 m2 suuruisen Chelsea Piers monitoimikeskuksen liiketoimintajohtaja Greta Wagner. Paneelin moderoi Chantal Brodrick.

Kun aiheeksi oli määritelty kuntoilualan tulevaisuus, niin on pakko sanoa, että paneelis-

sa asiaa ei käsitelty kuin nimeksi, keskityttiin vahvasti tähän päivään ja koronaan.

Kaikkien panelistien kuntokeskuksista kaikki tai ainakin osa oli ollut tai on kiinni pandemian vuoksi. Pandemian syntyhistorian kautta aasialaiset kokivat sulkemiset ensiksi ja tietysti myös avaamiset maaliskesäkuun aikana.

Ensinnä otettiin käsittelyyn sulkemisen vaikutus asiakaspysyvyyteen. Kukaan ei kiistänyt osan asiakkaista luopuneen kuntoilusta.

Greta Wagner kertoi heidän toimineen nopeasti. Informaatiota jaettiin asiakkaille hyvin paljon käyttäen kaikkia medioita (soitto, email, kirje, kotisivut, some). Heillä uusi toiminto oli online-sisältö ja sen markkinointi asiakkaille. Nyt online-sisältöä käytetään myös uusien prospektien hankinnassa.

Sandra Dunne lisäsi heidän korostaneen kunnossa pysymisen tärkeyttä ja siinä liikunnan merkitystä.

Adam Zeitsiff lisäsi Gold 'silla painotetun myös turvallista liikkumista salien avauduttua.

Colin Grant kertoi heidän tarjonneen asiakkailleen myös mahdollisuutta turvalliseen treenaamiseen oman treenislotin hankkimisella. Slotin aikana lupaus oli, että turvavälit pidetään tarpeeksi pitkinä.

Yksi puheenaihe oli digitaalisuus. Siinä Sandra Dunne nosti esiin heidän huomiionsa: liikuttamisen muoto saattaa muuttua, mutta asiakkaiden arvot pysyvät samoina.

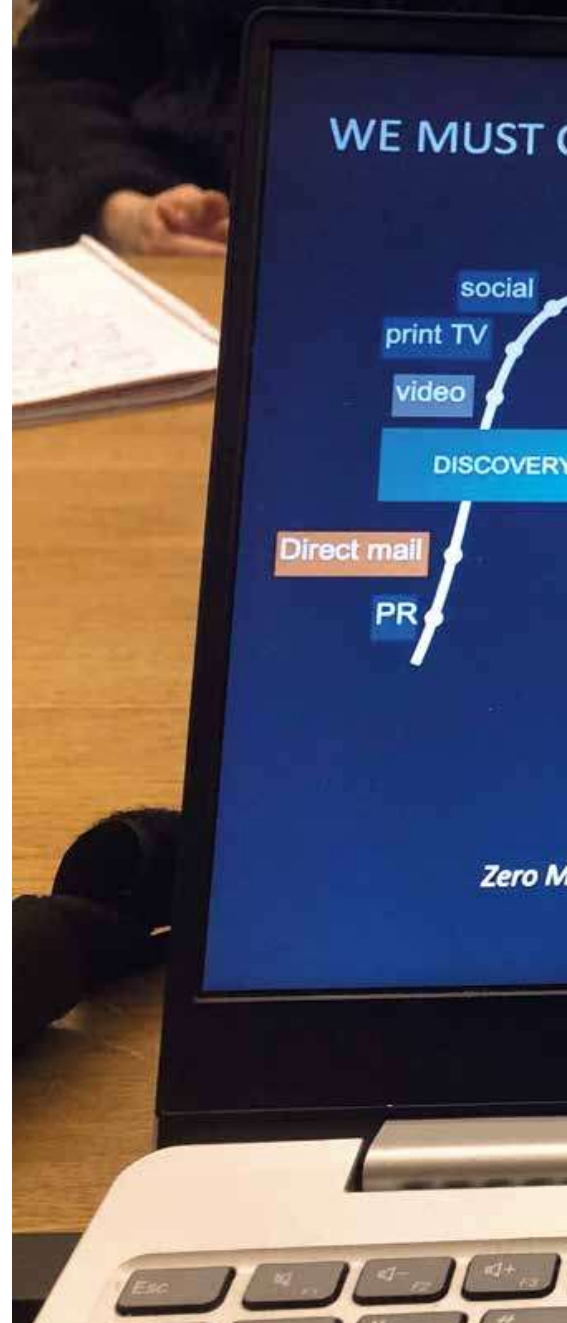
Zeitsiff näki digitaalisuuden haasteena oman brändin kunnossa pitämisen. He tarjoavat paljon digitaalista sisältöä ja tavoite on pitää se Gold's Gym -brändiä tukevana. Yksi osa tätä on ilmaishjelmien tarjoaminen verkon kautta.

Lopuksi kysyttiin koronan opetuksista tai vaikutuksista toimintaan. Grant kertoi heillä yhteisöllisyyden parantuneen merkittävästi.

Kaikilla yhteisenä viestinä oli toiminnan jatkuminen tulevaisuudessakin, vaikka Gold's Gym sulkeekin osan toimipisteistä.

## KILPILUEDUN HANKKIMINEN

Paljon puhuttu aihe meillä Suomessakin on ollut kilpailuedun omasta toiminnasta löytäminen.



Asiasta oli puhumassa ABC Financial -yrityksen toimitusjohtaja Bill Davis. Hänen näkemyksensä on, että nykyaikaisessa kuntokeskustoiminnassa kilpailuetua voidaan löytää neljästä eri pilarista: infra, ihmiset, palvelutarjonta ja digi.

– Ne kuntokeskukset, jotka ymmärtävät kuntokeskustoimialan vaatimukset ja jäsentensä tarpeet ovat paremmin varautuneet kestäväan kasvuun.

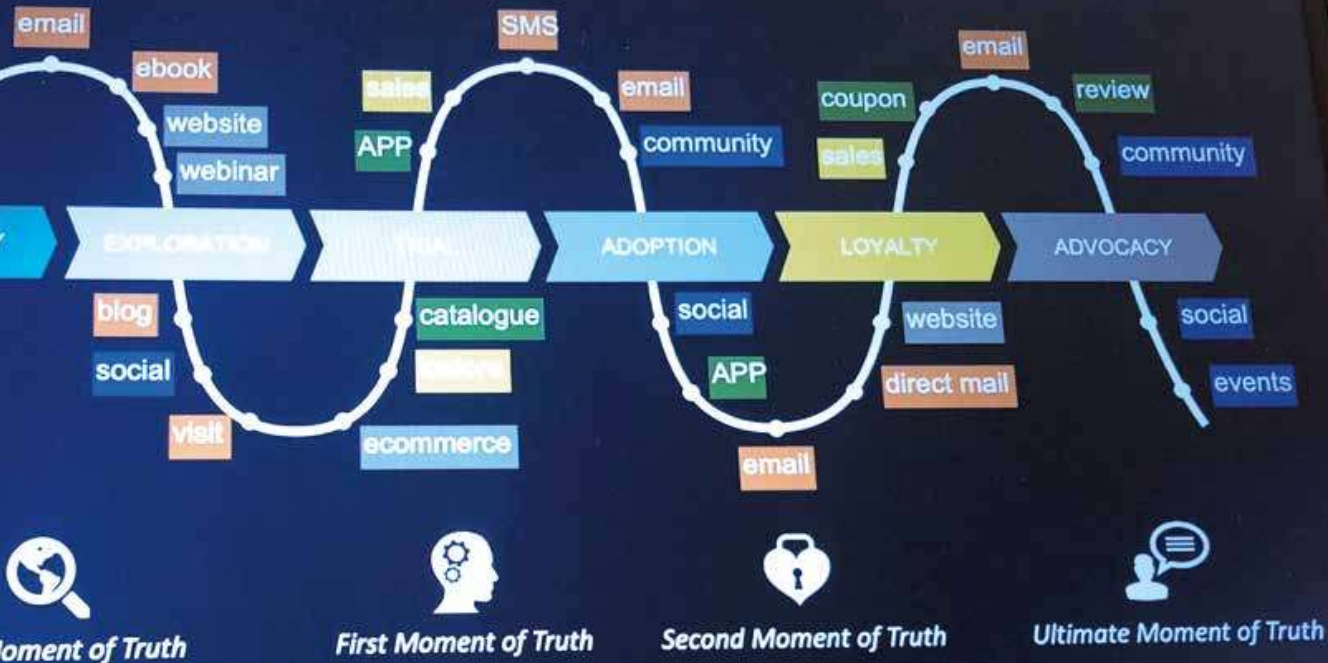
Kuluttajan käyttäytyminen on muuttunut. Siinä muutama seikka kertoo muutoksen suunnasta: 75 % on muuttanut ostokäyttäytymistään helppouden ja sen tuottaman arvon vuoksi; 65 % on käyttänyt digitaalista liikuntatuotetta tai -palvelua ja todennäköisesti jatkaa käyttöä; 60 % omaa liikunta-appin puhelimessaan; 51 % on vaihtanut käyttämänsä brändiä kilpailukykyisen hinnoittelun vuoksi.

– Kolme ohjetta tulevaisuutta mietittäessä: Ole luonnollinen ja keskity omaiin vahvuuksiisi; ymmärrä liiketoimintaasi, markkinaasi ja asiakkaitasi; käytä teknologiaa hyväksesi.

Liikuntatilojen muutos tulee olemaan mielenkiintoinen kilpailuetua mietittäessä. Tänä päivänä tilat ovat elämysten tuottamisen pohja. Samalla toimintaa pyritään viemään



# CREATE EXPERIENCES THROUGHOUT THE EXERCISER JOURNEY



ulos omasta tilasta, jota tukee liikuntapalveluiden striimaus.

Huomenna tiloilta odotetaan yhdisteltävyyttä, helppoutta, kontaktitonta sisäänpääsyä ja ennustettavuutta.

Tulevaisuudessa kaikki tulevat keskustelemaan keskenään ja muuttamaan tarpeen mukaan. Kaiken tulee olla automatisoitua ja helposti saatavilla.

Ohjelmasisällön osalta Davisin visio lähtee tämän päivän yhteisön rakentamisesta, jossa asiakkaita sitoutetaan ja motivoidaan. Huomisen eli lähitulevaisuuden suuntana tulisi olla miettiä fyysisen treenin taakse, kokonaisvaltaisuuteen. Vahvaa nousua tulevat tekemään ravitseminen ja elämäntapakoutsaus. Pitemmän ajan suunta on kohden terveysliikuntaa, jossa terveydenalan toimijat tulevat olemaan yhteistyökumppaneita. Harjoittelu tullaan näkemään dynaamisena jatkumona.

Kuntokeskusten teknologiassa tätä päivää ovat mittarit ja kellot, sosiaalisen kanssakäymisen integraatiot, pelillistäminen ja virtuaalisuus. Lähitulevaisuutta ajatellen puhutaan seuraavan tason sitouttavista palveluista, aika- ja paikkavapaudesta sekä oman brändin

sulauttamisesta kaikkeen liikunnalliseen toimintaan teknologioiden avulla.

Tulevaisuutta on lähitunnistaminen, paremmat päätöksentekomenetelmät ja yhä yksilöllisemmiksi luotavat asiakaskokemukset.

## LOISTAVA KEYNOTE

Keynote-puhujana toimi kevään San Diegon tapahtumaan varattu Crystal Washington. Crystal tutkii ja miettii tulevaisuutta ja miten siihen pitää kohdistaa huomiota juuri nyt.

Crystal näkee kaikessa liiketoiminnassa, että tärkeää on rakentaa suhteita ja yhteisöllisyyttä. Tässä paras ratkaisu tulevaisuutta ajatellen on digitaalinen yhteydenpito ja -markkinointi.

Tärkeä sanoma on, että teknologia tulee olemaan markkinan muuttaja!

Kun on rakennettu yhteisöllisyyttä, on näin vaikeampina aikoina oikea hetki turvautua omaan yhteisöön.

Tulevaisuutta ajatellen on hyvä nähdä teknologian tuottama potentiaali, sen antamat mahdollisuudet. Tehtävänä on aina löytää paras ratkaisu kulloiseenkin tilanteeseen.

Liikuntamaailmalle teknologia pystyy tar-

joamaan paljon jokaisessa asiakaspolun vaiheessa. Lisäksi teknologia vapauttaa ajattelemaan oman palvelun käyttöä muualla kuin omien neljän seinän sisällä.

Kun on sanottavaa, antaa teknologia mahdollisuuden laajentaa omaa markkina-aluetta jopa koko maailmaa kattavaksi.

Kuitenkin tärkeintä on oman yhteisön aktivoiminen ja tarjota heille palvelut monikanavaisesti – aktivoi ihmiset liikkumaan. Mitä sinulla onkaan tarjota asiakkaillesi, tarjoa se.

Sosiaalisen median hyvä puoli on myös se, että sen kautta voidaan rohkaista ihmisiä toimimaan.

Tutki oman toimintasi vaikuttavuutta tilastojen kautta.

Käyttämällä teknologiaa järkevästi, voi toiminnastasi tulla paljon suurempaa!

## NYKYKUNTOKESKUKSESTA KOKEMUKSELLINEN KUNTOKESKUS

Precorin koulutuspäällikkö Erica Tillinghast ja Experience Design -osaston kakkospäällikkö Dave Flynt kertoivat miten tullaan tuottamaan tulevaisuuden kokemaan ja elämykseen suuntaava kuntokeskus.



Erica nosti esiin näkemyksen, että aina muutos toimintatavassa ei tarvitse tulla hankkimalla uusia laitteita, välineitä tai konsepteja. Usein tärkeää on katsoa omaa toimintaa uusin silmin.

Kuten tämä vuosi on näyttänyt, tulee maailma muuttumaan matkan varrella. Tämä ei välttämättä muuta palveltavien ihmisten määrää vaan heidän tarpeitaan.

Tulevaisuuden kuntokeskuksen tulee luoda kokemaa koko liikuntamatkan ajan. Asiakas saavutetaan monin eri keinoin. Alun totuudenhetki koetaan siinä vaiheessa, kun asiakas tutkii omin kanavien, voisiko kuntokeskus palvella häntä. Tässä vaiheessa potentiaaliselle asiakkaalle tulee tuottaa viestintää, jossa on niin markkinoinnillista kuin sisällöllistä (blogit, webinaarit) tarinaa.

Ensimmäinen ja todellinen totuuden hetki koittaa, kun asiakas päättää antaa kuntokeskukselle mahdollisuuden. Toinen totuuden hetki koittaa siinä vaiheessa, kun mietitään itsensä ja palvelun sopivuutta. Kysymys on, että johtaako tämä lojaalisuuteen eli aktiiviseksi kuntokeskuksen asiakkaaksi.

Varsinainen totuuden hetki koittaa, kun asiakas on liikunnallisessa suhteessaan siirtymässä lojaalista jäsenestä keskuksen puolesta puhujaksi.

Matkan läpivienti tänä päivänä vaatii monikanavaista viestintää.

Tillinghast ja Flynt kiteytti kuuden kohdan ohjelman:

1. Viestinnässä käytettävään materiaaliin tulee olla helppo pääsy. Tee sinulle tärkeän sisällön löytäminen helpoksi. Näitä helppoja kanavia ovat mm webbisivut, salilla treenatessa Advagym ja eri kohderyhmille suunnatut ryhmäliikuntavideot.

2. Tiedon tulee olla relevanttia eli ajankoh- taista ja oikeaa. Oman kohderyhmän, asiak- kaiden arvot pitää tuntea.

3. Luotettavuus lähtee henkilökunnasta ja heidän osaamisensa tasosta. Henkilökunnan vahvuudet tulee ottaa käyttöön.

4. Älykkäästi. Suunnitelmallisuus on hyve. Samoin asiakkaan lukeminen on tärkeää, haluaako toimia missäkin puitteissa, kotitreenit voivat olla yhtä tarpeelliset kuin virtuaalinen jumppa.

5. Sosiaalisuus, jossa virtuaalinen sisältö voi olla yksi toimiva platformi.

6. Pitää olla ajan tasalla. Pitää olla tietoinen uusista trendeistä ja niiden soveltuvuudesta omaan toimintaan ja oman kohderyhmän arkeen.

Kokemuksellisuus tulee henkilökunnan vahvasta sitoutumisesta asiakaspolun toteuttamiseen.

## MAHDOTON EI OLE MAHDOTONTA

Toinen pääpuhuja Josh Sundqvist kertoi omiin kokemuksiinsa pohjautuen menestystarinansa. Josh menetti toisen jalkansa yhdeksän vuoden iässä. Kovan työn kautta hän saavutti paikan USA:n paraolympiajoukkueeseen.

Josh on jo pitkän linjan motivaattori puhujana. Hänen ensimmäinen esiintymisensä oli hänen ollessa 16-vuotias. Josh Sundqvistia on

# IHRSA INNOVATION SUMMIT

THURSDAY, 17 SEPTEMBER

## REIMAGINE. REINVIGORATE. REBUILD.

The must-attend virtual event for fitness professionals.

Now is the time to come together with an exciting lineup of business experts to innovate, connect, and thrive in the new economy. You'll engage with thought leaders, network and chat with industry peers on a unique interactive platform, participate in live Q&A sessions with speakers to hear their best thinking on how to move forward, and not only survive – but thrive.

**Register TODAY to secure your spot to join us on Thursday, 17 September.**  
Can't fit in all of the 17 September program in your diary? Registered attendees have access to all session recordings, materials and chat rooms for 90 days post event!

Together, we will come out of this crisis stronger, no matter what the future holds.

See the full schedule at [ihrsa.org/innovation-summit](https://ihrsa.org/innovation-summit).

### FEATURING KEYNOTE SPEAKERS

**CRYSTAL**  
Washington

*Futurist,  
Technology Strategist,  
Author*

**JOSH**  
Sundquist

*Best-selling Author,  
Paralympian*



International Health, Racquet & Sportsclub Association | 70 Fargo Street, Boston, MA 02210 USA

mukava kuunnella, koska hän työskentelee myös stand-up-esiintyjänä.

Joshin asiaa on omien suunnitelmien toteuttaminen, vaikka eteen tulisivatkin pahojakin tilanteita. Esityksessä kerrottiin, miten pienin askelin päästään kohti tavoitetta.

## INNOVOI, MOTIVOI JA SITOUTA ASIAKKAASI

Hard Work No Excuses -kuntosalin omistaja Diana Richards kertoi asiakkaiden aktiivisesta hoidosta. Hänen omassa toiminnassaan kaikki lähtee asiakaslupauksesta.

Asiakaslupauksen pohjana on kaksi osatekijää: oma markkina-alue ja yrityskulttuuri.

– Todella tärkeää on tehdä tiettäväksi, mitä klubi edustaa. Hard Work No Excuses -salilla me panostamme tavoitteelliseen toiminnalliseen harjoitteluun.

– Meillä ja useimmissa kuntokeskuksissa yrityskulttuurin luo omistaja. Osatekijänä on myös henkilökunta. Omana tavoitteenani on happy family -ilmiö.

Innovointi on tärkeä osa toimintaa. Inno-

vointi tuo uutta ajatusta ja sitä kautta koko organisaatio löytää uutta energiaa. Innovatiivisuus näkyy toiminnassa vahvasti ja se kulkee muiden tietoon puskaradion kautta.

– Paras motivoija on saada asiakas kuulumaan kuntosaliperheeseen. Pyrimme myös huomioimaan asiakkaamme useissa käänteissä.

Sitouttamisen pelimerkkejä ovat mm. yhteisöllinen klubi, sosiaaliset ryhmät sekä toiminnalliset ryhmät kuten juoksu-klubi, nostoklubi.

– Asiakashallinta on jatkuvaa työtä positiivisessa hengessä.

## ENSI VUONNA LAS VEGASIIN

Kaikkien toiveena on, että vuoden 2021 IHRSA Convention & Trade Show voitaisiin pitää face-to-face muotoisena.

Alustava aikataulu on, että tapahtuma järjestetään maaliskuun 10.–13.päivinä Mandalay Bay Hotellissa Las Vegasissa.

Lämpöä tiedossa – viimeksi tapahtuman ollessa Las Vegasissa lämpötila oli koko ajan yli 30 astetta.

## Muista klousata

**L**auri Huttunen on pääkaupunkiseudulla toimiva personal trainer, jonka tien ammattiin petasi hänen oma fyysikkansa: terve elämä.

Laurin peruskoulutus, London School of Economics, vei häntä kaupallisen sektorin HR-puolelle. Finanssikriisi vähensi sillä sektorilla työmahdollisuuksia ja Lauri hakeutui myynnin pariin.

– Kun myynnin puolelta ei oikein löytynyt omaa juttua, hakeuduin personal trainer -koulutukseen FAFille.

Koulutuksen jälkeen Lauri Huttunen pääsi töihin Haukilahden Kuntokeskukseen ja sen lopetettua toimintansa, hän pääsi personal traineriksi Elixialle.

– Elixia on joidenkin personal trainereiden juttu, minun tavalleni kommunikoida asiakkaan kanssa, oli 45 minuutin tapaamisaika aivan liian lyhyt. Tuntui kuin olisi koko ajan kiire.

### OMA SELKÄ URAN SIIVITTÄJÄNÄ

Laurin selkä oli vihoitellut jo pitempään. Hän huomasi Fustra-koulutuksen, jossa yksi tärkeä osa-alue oli selkä ja sen lihasten kehittäminen.



– Sain selkäni kuntoon kahdella treenikerällä. Kouluttauduin Fustraohjaajaksi ja elokuussa 2016 aloitin Fustran Lauttasaaren Liikuntakeskuksessa.

Lauri kertoo selän kuntoutuksen lisäksi pitäneensä konseptin myyntitavasta.

– Näytetunnin sisään rakennettu myyntityyli sopi minulle ja sain hyvin asiakkaita Fustraamaan.

### PERSONAL TRAINER

Tätä nykyä Lauri toimii Liikkarilla personal trainerina.

– Haen valmennuksiini jatkuvasti vaikutteita eri lajeista. Omaan repertuaariini kuuluvat mm. nyrkkeily, jooga, asahi, crosstraining ja uusimpana kalisteniikka.

Lauri kertoo pyrkivänsä pitkiin valmennussuhteisiin. Niiden jatkuvuutta hän pidentää

tuomalla uusien lajien kautta valmennukseen uusia ulottuvuuksia.

– Kun asiakas löytää itsestään uusia puolia, on hän halukas testaamaan yhä uusia asioita.

Laurilla on paraikaa parikymmentä asiakasta ja hänen tavoitteenaan on mahdollisesti ottaa viisi uutta.

### MYYNIN POHJUSTUSTA

Laurille on tärkeää olla läsnä salilla. Samoin pukkari ja sauna ovat hänelle markkinointialustoja.

– Kun tutustun uusiin henkilöihin ja pääsen juttelemaan heidän haasteistaan, tarjoan ensiksi ilmaista koetreeniä. Hyvin usein koetreenin jälkeen teemme kaupan.

Lauri lisää, että kaupan teko on usein kiinni vain yhdestä tekijästä. Pitää muistaa pyytää kauppa – pyrkiä klousaamaan!

# IRONFIT™

## #SALIPÄIVITYS PIDÄ KUNTOSALISI KUNNOSSA



**IRONFIT.FI**

TEHTY SUOMESSA  
MADE IN FINLAND

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

**NORMANN**  
TRAINING CONCEPT

**BH**

**IRONFIT™**





Liikun perustaja ja toimitusjohtaja Johanna Riihijärvi. Aviomies Heikki poissa kuvasta Englannin matkan tuoman koronakaranteenin vuoksi.

# Liikku- kuntokeskusketju täyttää 10 vuotta

Lokakuussa tulee täyteen kymmenen vuotta, kun Johanna ja Heikki Riihijärvi avasivat ensimmäisen Liikku-kuntosalin Oulun Limingantulliin Alasintiellä. Tänä päivänä Liikkuja on 31, Vantaan Tammistosta Rovaniemelle saakka.

TEKSTI: ARI KATAJISTO KUVAT: HANNA VÄISÄLÄ

**J**ohanna ja Heikki Riihijärvi ovat hengittäneet liikuntaa koko elämänsä sekä työskennelleet liikunnan parissa suuren osan elämästään. Siksi on luontevaa, että viimeiset 10 vuotta he ovat yhdessä luotsanneet ja kehittäneet Kuntokeskus Liikku.

## ROHKEASTI VISIOTA TOTEUTTAMAAN

Reilu kymmenen vuotta sitten Johanna ja Heikki olivat osallistuneet ahkerasti erilaisiin

messuihin ja seminaareihin, ja keränneet tietoa alaa muuttavasta budjettisaligenrestä. Budjettisalit toisivat mukanaan mm. teknologian tehokkaan käytön kuntokeskuksen toiminnanohjauksessa, mikä kuulosti mielenkiintoiselta. Teknologia tehostaisi kuntosalien rutiinotoimintoja ja vapauttaisi osan budjetista itse kuntosalin varustelun käyttöön. Samalla vapautuisi huomattavasti aikaa tärkeämmille asioille.

Liikun jäsenmyynti ja kulunvalvonta on toiminut digitaalisen toiminnanohjauksjärjestelmän avulla alusta saakka. Jokainen Liikun



Liikku-kuntokeskuksille on ominaista tilojen väljyys, vihreys, raikkaus ja laadukkuus.

jäsenyys on myyty verkkokaupan kautta jo kymmenen vuoden ajan, jonottamatta ja aukioloajoista riippumatta.

– DL Software on elänyt hyvin mukana, ja meillä on ollut hyvin positiivista yhteistyötä. Meille on tärkeää, että voimme keskittyä varsinaiseen liiketoimintaamme, toteaa Johanna.

Konseptin ydin on säilynyt muuttumattomana, mutta uusia mahdollisuuksia seurataan ja arvioidaan jatkuvasti. Esimerkiksi vuosi sitten Liikku otti käyttöön kaikissa keskuksissaan jäsenkorttiautomaatit. Nyt asiakkaat saavat jäsenkortin käyttöönsä välittömästi verkossa tapahtuvan oston jälkeen ja voivat aloittaa treeninsä vaikka heti. Asiakkaalle tämä on hyvää palvelua. Liikku pyrkiikin muovaamaan yleistä palvelukäsitystä nykyaikaisemmaksi: hyvää palvelua ei nykypäivänä määritä se, että joku henkilökohtaisesti auttaa asiakasta ja tekee asiat yhdessä hänen kanssaan, vaan se, että asiat hoituvat su-





juvasti, nopeasti ja vaivattomasti juuri silloin kun asiakkaalle se parhaiten sopii, ajasta ja paikasta riippumatta.

Liikun arvoista Johanna nostaa esiin sanan reilu. Reiluus tarkoittaa sitä, että se annetaan mikä luvataan, puitteet pidetään kunnossa asiakkaan sujuvaa treeniä varten, eikä asiakasta sidota Liikkuun pitkillä sopimuksilla. Varsinaisia tunnistettavia ominaispiirteitä Liikun konseptissa ovat tilojen väljyys, vihreys, raikkaus ja laadukkuus.

### MIKSI IHMISET EIVÄT TULISI?

Kun takana oli satoja tunteja taustatyötä, oppia ulkomailta, idean pallottelua, intoa ja analysointia, oli päätettävä, lähteäkö rakentamaan omaa kuntosalia. Kyseessä oli merkittävä taloudellinen päätös, sillä alkupääomaa ei ollut.

Kysymys kuului: Jos laitteet ja tilat on huipuluokkaa, hinta on 29 euroa kuukaudessa, sopimuksen voi lopettaa kuukauden irtisano-

misajalla ja kaikki taloudellinen riski on omistajilla, niin miksi ihmeessä asiakkaat eivät tulisi?

– Vuonna 2010 29 euroa oli hyvin valtavirasta erottuva hinta, mitä se ei suurimmalla osalla markkinoista enää nykyään ole. Perusoletuksena oli, että noin edullisesti ei voi saada hyvää laatua. Halusimme osoittaa tämän oletuksen vääräksi.

(Toim. huomautuksena: Vuonna 2010 vain tamperelainen GOGO Express tarjosi palveluita 18 euron kuukausihintaan.)

– Kun kumpikaan meistä ei keksinyt yhtään syytä, miksi ihmiset eivät tulisi, ja kun molemmat olemme myös ikuisia optimisteja ja uskomme kovaan työhön, päätimme perustaa Liikun, muistelee Johanna Liikku-blogissaan.

Liikun mainoskasvoksi valikoitui alusta asti Heikki, koska hän on riittävän kuvauksellinen, vahvasti Liikun mies, ja ennen kaikkea ilmainen, mikä oli ehkä tärkein kriteeri, Johanna naurahtaa.

Lisäksi Heikki on niin hyväntahtoinen, että alun vastustelu jäi aika ponnottomaksi. Onnekseni myös paikallislehti Forum24 teki jutun uhkarohkeista yrittäjistä. Tällä jutulla oli suuri merkitys tietoisuuden lisäämiselle ja yrittäjien suureksi helpotukseksi kiinnostusta ja asiakkaita löytyi heti alusta alkaen.

### KOLMAS KUNTOSALI VARMISTI KASVU-URAN

Oulun Alasintien kuntosalin jälkeen Johanna ja Heikki päättivät perustaa toisen kuntosalin, sillä konsepti näytti toimivan, ja he pystyivät kahdestaan hoitamaan toistakin keskusta. Toinen kuntosali avattiin Oulun Kaakkuriin.

Heikki oli vahvasti sitä mieltä, että ei kah- ta ilman kolmatta. Kun Johanna oli hieman vastahakoinen, lupasi Heikki hevoshullulle vaimolleen uuden hevosen jokaista avattua, uutta Liikku kohden. Niinpä Oulun Ruskoon avautui ketjun kolmas kuntosali.

Kolmannen keskuksen jälkeen Johanna ja Heikki suuntasivat katseensa Oulun ulkopuolelle. Hyvät toimivat tilat seuraaville Liikuille löytyivät Kajaanista ja Jyväskylästä.

– Kajaanissa tila ja sijainti olivat alusta alkaen erinomaiset. Jyväskylässä taas kuntosalin sijainti oli alueen rakennussuunnitelmien perusteella loistava, ja alue onkin rakentunut ja saavutettavuus parantunut viimeisen kahden vuoden aikana hurjasti.

## COR GROUP MUKAAN

Ketjun laajentaminen tulorahoituksella on useimmiten hidasta. Nopea laajeneminen taas on liiketaloudellisesti järkevää siinä saavutettavien etujen vuoksi.

Johanna ja Heikki Riihijärvi halusivat mukaan yhteistyökumppanin, jonka arvot olisivat mahdollisimman lähellä heidän omiaan. Vuoden 2016 joulukuussa Riihijärvet myivät Liikun osake-enemmistön oululaiselle Cor Group Oy:lle, jolla on vahvaa osaamista nimenomaan terveys- ja hyvinvointialalta.

Kaupan jälkeenkin Johanna ja Heikki omistavat edelleen osuuden Liikusta ja toimivat yrityksen johdossa kehittäen Liikkua muun henkilökunnan kanssa. Yhteensä tiimissä työskentelee 10 henkilöä.

– Rahan takia emme kauppooja tehneet, vaan ennen kaikkea siksi, että saimme liiketoiminnan kehittämiseen loistavaa osaamista. Edelleen olemme sitoutuneita tekemiseen ja siihen, että omistajien ja pankin kassasta sijoitetaan Liikun tulevaisuuteen, Riihijärvi sanoo.

Tällä hetkellä Liikulla on 31 toimipistettä 25 eri paikkakunnalla. Suunnitelmien mukaan vuoden 2023 lopussa toimipisteiden määrä on 50-60. Cor Groupin yksi merkittävä etu Liikun kasvun tukena on konsernin kiinteistöosaaminen. Uudet toimipaikkamahdollisuudet tutkitaan aina konsernin kiinteistöjohtajan, Heikin sekä Liikun liiketoiminnan kehityspäällikön toimesta.

– Tarpeen mukaan saamme myös muuta erikoisosaamista ja tukea konsernilta.

## TOIMIVA PT-JÄRJESTELMÄ

Yksi yleinen kuntokeskusten haaste on asiakaspysyvyyden tukeminen. Kun kuntosali tarjoaa edulliseen hintaan erinomaiset puitteet, on kokonaisuus hyvä alku. Tämä ei kuitenkaan takaa pitkäaikaista asiakassuhdetta, sillä itse palvelun käyttäminen on lopulta asiakkaan vastuulla – kukaan muu ei voi tehdä hänen puolestaan tuloksia, olivatpa puitteet miten hyvät tahansa.

– Olemme ratkaisseet oman asiakaspolun tukemisen rakentamalla toimintaa tukevan pt-järjestelmän. Vaikka Liikussa ei varsinaisesti ole henkilökuntaa, on jokaisessa Liikussa osaavia, itsenäisinä ammatinharjoittajina toimivia personal trainereita.

Johanna lisää, että kaikki eivät halua käyttää pt-palvelua. Heitä varten Liikun kotisivuilta löytyy useampi treeniohjelma sekä kiinnostavia blogiartikkeleita treeniä tukemaan.

Edullisimmillaan tukea kuntosaliharjoitteluun saa hankkimalla AlkuLiikku-tapaamisen. Se on tunnin pituinen tapaaminen personal



Haastattelun aikaan Liikun toimistolla oli puolet henkilökunnasta.

trainerin kanssa. AlkuLiikku on hinnoiteltu houkuttelevasti hintaan 29 euroa – onhan 29 Liikun numero.

– Jokainen voi itse päättää käyttäköö tunnin oman liikuntapolun suunnitteluun, laiteopastukseen vai vaikkapa treeniohjelman läpikäyntiin.

Yhteensä Liikussa toimii lähes 70 valmentajaa. Haastattelemani Salossa, Kaarinassa ja Vantaan Tammistossa valmentava personal trainer Aku Borenius pitää Liikun pt-sopimusta reiluna. Valmentaja maksaa Liikulle tietyn summan vuodessa, ja saa valmentaa oman hinnastonsa ja tuotepaketinsä mukaisesti. Tämä tulee personal trainerille usein paljon edullisemmaksi kuin mallit, joissa jokaisesta valmennustunnista maksetaan sällille provisiota. Lisäksi käytössä ovat kaikki Suomen Liikut samalla valmennussopimuksella.

Osa valmentajista on niin sanottuja vastuovalmentajia, jotka ovat erillistä korvausta vas-

taan paikalla alkuvuikon alkuillan tutustumisaikoina ja huolehtivat siitä, että sali toimii kuten pitääkin. He ovat Liikun silmät, korvat ja kasvat toimipisteissä ympäri Suomen.

Mahtava matka

Johanna sanoo, että kuluneet kymmenen vuotta ovat olleet mahtava matka, joka on opettanut valtavasti.

– Nyt osataan tehdä asiat paremmin kuin alussa, tiimi on kasvanut ja työ on kiinnostava yhdistelmä uusia haasteita ja yhteisiä onnistumisia.

Koska Liikku on kotoisin Oulusta, on ollut luontevaa vyöryä hiljaksen alaspäin kohti pk-seutua. Rovaniemi-Helsinki junaradan varsi onkin jo varsin hyvin ”liikutettu”. Pääkaupunkiseudulla olemme vielä tuntemattomia, mutta kolmen seuraavan vuoden aikana iso osa uusista kuntosaleistamme tullaan avaamaan Espoo-Helsinki-Vantaa -akselille, Johanna toteaa. Katsotaan, missä olemme seuraavan kymmenen vuoden kuluttua.



# Osaamista Fit Globaliin

**O**le.fit-ketjua ohjaava Fit Global Oy on rekrytoinut Minna Halmeen ketjun yrittäjien tueksi. Minna tuo mukanaan vahvaa osaamista kuntokeskuskentältä helpottamaan ketjun yrittäjien toimintaa.

Minna on koulutukseltaan Vierumäeltä vuonna 2013 valmistunut liikunnanohjaaja AMK. Opiskelun aikana hän toimi Lahdessa ensin Finnbody-kuntokeskuksen ja siirron jälkeen Liikunta- ja hyvinvointikeskus Fressin pt-tiimin vetäjänä. Pt-tiimin vetäjän roolista hän siirtyi keskuksen palvelupäälliköksi.

Personal trainer -koulutuksen Minna kävi FISAFin kautta. Lisäksi hän on kouluttautunut painonnoston ja ravitsemuksen kursseilla.

Neljä vuotta sitten Minna siirtyi Fressin yritysmyyntiin ja OP-keskuksen kuntosalin vastaavana. Kymmenen vuotta Fressillä erilaisissa tehtävissä on kouluttanut Minnasta monipuolisen liikunnan ammattilaisen.

Nyt Minnalle tuli ajankohtaiseksi katsoa uusia tehtäviä ja ystävän kerrottua toimesta Fit Globalilla, hän haki.

## LIIKUNTA OSA ELÄMÄÄ

Minnan liikunnallista taustaa on tanssiurheilu, jossa hän kilpaili mm. hip-hopissa ja showtanssissa.

– Tanssin kautta ajauin ryhmäliikunnan pariin. Ryhmäliikunnassa olen jo 15 vuotta vetänyt sisäpyöräilyä, zumbaa ja lattaritunteja.

– Tällä kaudella olen mukana Karhu-Kissojen junioreiden kehonhuolto- ja venyttelytuntien vetäjänä, lisää Minna.



Minna Halme tuo ole.fit-ketjuun monipuolista liikuntakeskusosaamista.

## YRITTÄJÄN TUEKSI

Minna Halme kertoo, että hänen tärkein työtehtävänsä on olla mukana tukemassa yrittäjän ensimmäisen kuuden kuukauden toiminnassa.

– Tulen tuomaan työkaluja ruohonjuurita-

solla, esimerkiksi pieniä myynnin työkaluja. Lisäksi koulutan yrittäjiä heille tärkeissä topikeissa.

Minna kertoo, että ole.fit-ketjussa on paljon osaamista yrittäjien keskuudessa. Yksi tärkeä tehtävä on myös linkittää yrittäjiä jakamaan tietoa keskenään.

# Kalle Kotiranta Erimoverille

**A**ktiivisesti terveysalan palveluita kehittävä ja tuottava Erimover vahvistuu tutulla osaajalla, kun Kalle Kotiranta siirtyy konsernin palvelukseen.

Kokenut markkinoinnin ja viestinnän ammattilainen Kalle Kotiranta siirtyy Erimover-konsernin palvelukseen. Kotirannan vastuualueina konsernissa ovat sisällöntuotanto- ja kustannusyhtiö Fitran toiminnasta vastaaminen, sekä Trainer4You:n ja Erimoverin sisällöntuotannon kehittäminen ja toteuttaminen.

– Kehittyvä ja muuttuva viestintä- ja sisällöntuotantosektori tarjoaa ainutlaatuisen mahdollisuuden kehittää koko toimialaa. Itselleni työskentely aktiivisen terveyden saralla on merkityksellistä ja tärkeää. Konsernin yritysten toiminta on minulle jo tuttua, joten on hienoa päästä tuttuun, mutta uudistuvaan

työympäristöön, Kalle Kotiranta toteaa.

Kotiranta työskenteli Fitran palveluksessa vuosina 2012–2019 ja rakensi yrityksestä merkittävän liikunta- ja hyvinvointialan kustantamon ja sisällöntuotantotalon. Viimeisen vuoden Kotiranta työskenteli Ironmanin markkinointi- ja viestintäpäällikkönä.

– Aktiivinen terveys alana on ratkaisevasa roolissa yhteiskuntamme tulevaisuuden kannalta. Yhteiset varamme eivät riitä siihen, että hoidamme ihmisiä vasta sitten kun he ovat rikki. Painopisteen siirtyessä sairaanhoidosta kohti aktiivista terveyttä meidän tulee alan edelläkävijänä panostaa yhä vahvemmin myös sisällöntuotannon laatuun ja monimuotoisuuteen. Olen innoissani, että saamme paluumuuttajan ja yhden alan sisällöntuotannon johtavista henkilöistä, Kalle Kotirannan, osaksi ydintiimiämme, sanoo Erimoverin konserni-johtaja Joakim Berndtsson.





Eetu Aalto on aktiivinen personal trainer niin Liikussa kuin myös verkossa.

## Mitä on ammattitaitoinen valmentaminen – ja mitä se ei ole?

Valmentaminen on trendikästä. Se kertoo siitä, että ihmiset kaipaavat muutosta, sparrausta ja tukea monille elämänalueille.

TEKSTI: **EETU AALTO**  
KUVAT: **HANNA VÄISÄLÄ**

**O**n businessvalmennusta, elintapa-valmennusta, esiintymisvalmennusta, varallisuusvalmennusta, psyykkistä valmennusta... ja tietenkin personal trainingia. Tässä yhteydessä on hyvä käydä läpi, mitä on mielestäni hyvä valmentaminen – ja mitä se ei ole.

### VALMENNUS VS. OHJAUS

Vanha klisee, että hyvä valmentaja tekee itsestään tarpeettoman, on mielestäni jutun juoni. Valmentamisen erottaa ohjaamisesta juuri se, että valmennuksessa vastuuta, tietoa, taitoja sekä työkaluja annetaan valmentajalta asiakkaalle. Valmennus perustuukin asiakkaan opettamiseen ja hänen oma-aloitteisuutensa lisäämiseen. Se edellyttää valmentajalta hyviä pedagogisia sekä vuorovaikutuksellisia taitoja. Hyvät kuuntelu- ja ihmishuuhdetaidot sekä kyky ylläpitää motivaatiota valmennuksen edetessä, ovatkin elinehtoja pt:n työssä menestymiselle.





Kuka tahansa kykenee vetämään asiakkailensa rääkkitreenejä. Niiden avulla voidaan joskus saavuttaa kohtuullisia tuloksiakin lyhyellä aikajänteellä, mutta "valheellisuus" paljastuu poikkeuksetta hyvinkin pian. Virheellinen käsitys rääkin ja tuloksellisuuden yhteydestä toisiinsa on myös murentumassa. Ihmiset ovatkin yhä valveutuneempia ja osaavat vaatia valmentajaltaan kidutuksen sijaan suunnitelmallisempaa, armollisempaa, kestävämpää ja perustellumpaa valmennusta.

On myös hyvä tehdä selvä pesäero ohjaamiselle ja valmennukselle: Ohjauksessa tavoitteena on asiakkaan liikuttaminen ohjaustapaamisella, kun taas valmennuksessa tavoitteena on asiakkaan aktivoiminen itsenäiseen tekemiseen ja käyttäytymisen muutokseen valmennustapaamisten ulkopuolella. Jos asiakasta tavataan yhteistreenien merkeissä 1-2 tuntia viikossa, on helppoa vetää johtopäätös vaikuttavuudesta, treenien ulkopuolelle jäävän 166-167 viikkotunnin hyväksi.

## INNOSTUS VALMENNUSTYÖHÖN

Ensimmäinen ja tärkein edellytys hyväksi valmentajaksi kehittymiseksi on intohimoinen suhtautuminen ja aito innostus valmennustyöhön. Se mitä valmentaja osaa nyt, on toisarvoista verrattuna siihen, miten innokkaasti hän ottaa asioista selvää ja kehittää itseään.

Kun valmentaja rakentaa tuotteensa oman innostuksensa varaan ja profiloituu valmentamaan saman kiinnostuksen kohteen kansansa jakavia asiakkaita, voi valmennustyö olla parhaillaan kuin ruusuilla tanssimista. Molemmat nauttivat valmentaja sekä hänen asiakkaansa.

Aito halu auttaa asiakasta onnistumaan on hyvän valmennuksen lähtökohhta. Jos motiivit ovat jossain muualla, se kyllä näkyy valinnoista ja kaikesta tekemisestä. Halu palvella ja nöyryys asettua palvelijan asemaan, ovat hyvän valmentajan sekä terveen itsetunnon tunnusmerkkejä. Jos ryhmäliikunnassa usein korostetaan sitä, että ohjaaja on stara ja idoli, on valmennuksessa lähtökohhta päinvastainen: Asiakas on personal training -asiakas-suhteen stara ja hän ansaitsee täyden huomion valmentajaltaan.

Monipuolinen urheilu- ja liikuntatausta, vankka koulutus pohja ja työ- sekä valmennuskokemus antavat toki hyvät lähtökohdat laadukkaalle valmentamiselle. Edellisiä on kuitenkin todella helppoa kerryttää. Kun valmentajalla on intohimoa ja halua kehittyä, kasvaa substanssiosaaminen väistämättä kuukausien ja vuosien edetessä.

Jos arvot ja asenne ovat sen sijaan pielessä, ei osaamisen kerryttäminen tai aika korjaa näitä epäkohtia kuntoon. Hyväksi valmentajaksi kasvaminen edellyttää hyvää itsensä tuntemista sekä itsensä johtamista. Kun tunnistaa omat innostuksen kohteensa ja vahvuutensa sekä valjastaa ne voimavaroiksi itsensä kehittämiseen ja asiakkaidensa auttamiseen, ei homma voi mennä kovin pahasti pieleen.



# Ironfitillä korona-aika on käytetty hyväksi

**I**ronfitin Mika Forsström kertoo, että tämä vuosi on käytetty isolla kädellä tuotekehitykseen ja laadun parantamiseen. Näillä pyritään nostamaan Ironfitin kahden mallisarjan nostaminen aivan uudelle tasolle.

– Haluamme näyttää, että ei ole mitään estettä nousta kärkijoukkoon laadussa ja kestävyudessa suomalaisen tuotekehityksen ja tuotannon turvin.

Uustuotanto kohdistuu Ironfit -mallisarjan laitteisiin, joissa haetaan laatua, kestävyyttä ja ennen kaikkea uusia innovaatioita.

– Yksityiskohtiin olemme kiinnittäneet enemmän ja enemmän huomiota. Laatutasoa pyritään parantamaan kaikilla osa-alueilla ja olemmekin siirtyneet käyttämään molempien mallisarjojen kohdalla vain parhaita osia.

Normann -laitesarjan kohdalla työ on keskittynyt jo olemassa olevien laitteiden uudistamiseen ja kehittämiseen vastaamaan nykyajan tarpeita. Helppokäyttöisyys on ollut keskipisteenä kehitystyössä.

– Tämä työ on vielä kesken ja vielä tälle vuodelle saadaan markkinoille useampi uusi Normann -kuntosalilaitte, kertoo Forsström.

## 1. Vipuvarsijalkaprässi ennen näkemättömillä ominaisuuksilla.

Sen lisäksi, että prässissä sääty selkänöja ja jalkalevy, siinä on myös mahdollista vaikuttaa liikeradan vastuskäyrään. Vastuskäyrä muuttuu sen mukaan käyttäkö levypainoja etummaisissa vai takimmaisissa painotapeissa. Lisäksi käyttäessä kaikki neljää levypainotappia vastuskäyrä on niiden kahden väliltä. Tämä täytyy kokeilla, että huomaa millainen ero näillä on. Rakenteellinen vahvuus mahdollistaa todella isot kuormat. Valmistaja Ironfit Oy Valmistusmaa Suomi



## 2. Normann Reiden lähentäjälaite, loitontajalaite sekä yhdistelmälaite.

Reisilaitteiden suunnittelussa otettiin huomioon tilantarpeen lisäksi laitteeseen pääsy vaivattomasti pyörätuolista. Tämä on seikka, jonka huomioimme jokaisessa Normannin painopakalaitteessa.

Laitteiden säädöt voidaan helposti tehdä istuessa laitteessa ja käsikahvoilla saadaan helpotettua harjoituksen aloituskohdan asettamista.

Reiden loitonnu- ja lähennyslaitteessa harjoituksen valinta tapahtuu myös yhdellä säädöllä, joka tekee laitteesta todella yksinkertaisen käyttää. Valmistaja Ironfit Oy Valmistusmaa Suomi

# Liikunta-alan ammattilais- huonoja myymään?

TEKSTI: RIKU AALTO

**E**i ole jäänyt vain pariin kertaan, kun olen kuullut väitteen, jonka mukaan liikunta-alan ammattilaiset ovat huonoja myymään. Väite on esitetty usein työnantajan toimesta ja se on kohdistettu rakentavaksi palautteeksi liikunta-alan koulutuksia kohtaan.

Väitteessä on varmasti osa totuuttakin, mutta kehottaisin myös työllistävää tahoja katsomaan peiliin ja pohtimaan, olisiko parannettavaa löydettävissä muun muassa omien palveluiden konseptoinnista.

## MYYNTI ON HANKALAA, JOS TUOTE ON SYVÄLTÄ

Myynti on lähes mahdotonta ja markkinointi hankalaa, jos palvelua ei ole tuoteistettu kunnolla, tai mikä pahinta – ollenkaan. Liikunta- ja hyvinvointipalveluiden kohdalla tämä on valitettavan yleistä. Tuote on jotain niin utuista, hämärää ja epäselvää, ettei myyjä itsekään oikein tiedä, mitä oikein on kauppaamassa. Tai sitten myydään jotain hyvinkin konkreettista, mutta epäkiitollista – eli tapaa-miskertoja.

Meillä suomalaisilla on myös vankka taipumus paketoida palvelumme insinöörimäisen sisältölähtöisesti. Myymme asiakkaillemme kolmiportaista polkupyöraergometritestiä, InBody –kehonkoostumusanalyysiä ja harjoittelun kokonaiskausisuunnitelmaa, vaikka asiakas vähät välittää siitä, millä vempelleillä, menetelmillä ja ohjelmointimalleilla hän tavoitteensa saavuttaa.

## TUOTTEISTAMINEN ON ELÄMÄN HELPOTTAMISTA

Tuotteistamisen tavoitteena on asiakkaan aitojen ongelmien ratkaiseminen, elämän helpottaminen ja tavoitteiden saavuttaminen. Asiakas haluaa lähes poikkeuksetta muuttaa jotain käyttäytymisessään ja itsessään. Motiivina palvelun ostamiselle voivat olla elämäntapamuutoksen tekeminen, terveyden edistäminen, painon pudottaminen, toiminta- tai suorituskyvyn kehittäminen, kehon muokkaaminen tai yleisen hyvinvoinnin kohentaminen.

Miksi sitten myymme asiakkaillemme tapamiskertoja, polkupyöraergometritestejä tai erilaisia ohjelmointikokonaisuuksia? Nehän herättävät ainoastaan negaatioita ja pelkotoiloja asiakkaissamme. Mieta nyt itse: Ostaisitko ”liikuntaa vieroksuvana sohvaperunana” mieluummin 5 vai 50 kertaa hikoilua, hengäs-

tymistä, hapotusta ja kurjuuden kokemusta?

## TUOTTEISTAMINEN ON MIELIKUVIEN TARJOILEMISTA

Kun perustaa palvelunsa omien vahvuksiensa sekä intohimojensa varaan ja saa ne valjastetuksi konkreettiseksi asiakashyödyksi, on markkinointi ja myynti kuin ruusuilla tanssimista. Riittää, että on aidosti innostunut ja välittää innostuksensa sekä osaamisensa potentiaalisten asiakkaidensa saataville. ”Kutsumus onkin siellä, missä intohimo kohtaa maailman tarpeet” ja siltä löytyy myös todellinen menetyspotentiaali. Ensimmäinen vaihe tuotteistamisessa onkin omien vahvuksien ja intohimojen tunnistaminen.

Toinen vaihe tuotteistamisprosessissa on segmentointi eli oman ihanneasiakasyhmän valinta. Jos et rajaa asiakaskuntaasi riittävän tarkasti, on sinun vaikeaa puhutella sitä (tai ylipäätään ketään) tunteiden tasolla. Suurin virhe onkin oletttaa pystyvänsä koskettamaan kaikkia ja tarjoamaan heille kaikkea.

Kolmas vaihe tuotteistamisessa vaatiikin jo itseluottamusta sekä näyttöjä. Kyseessä on houkuttelevan palvelulupauksen muotoileminen. Me suomalaiset olemme vaatimattomia, nöyriä ja kuuliaisia. Emme halua luvata liikaa pettymysten välttämiseksi. Lupaammekin mieluiten jotain sellaista, joka toteutuu varmuudella, kaikista vastoinkäymisistä ja katastrofeista huolimatta.

Houkutteleva lupaus on jotain sellaista, jonka asiakas voi parhaimmillaan sitoutua saavuttaa. Mielikuva saavutetusta tavoitteesta ja referenssitarina vertaisen onnistumisesta purevat myyntitilanteessa sata kertaa polkupyöraergometritestiä tai 50 valmennustapaamista paremmin. Kun vielä paketoit palvelusi ja valmennusfilosofiasi kiinnostavan tarinan muotoon, aletaan jo olla lähellä tilannetta, jossa tuotteistaminen ei ole enää markkinoinnin sekä myynnin pahin este.

## KONSEPTOINTI MAHDOLLISTAA SKAALAUTUMISEN

Tuotteistamisen tavoitteena on myös se, että muutkin kuin huippuespialistit kykenisivät tuottamaan kyseistä palvelua vaikuttavasti sekä kannattavasti. Monistettavuus onkin kannattavan liiketoiminnan perusedellytys. Kun sama palvelu toteutetaan 10 kertaa, niin ollaan jo oikealla polulla. Sata toistoa tekee palvelusta liiketoimintaa ja 1000 toteutusker-taa bisnestä.

Jos sen sijaan palvelua fiksataan, personoidaan ja räätälöidään kerta toisensa jälkeen, on jotain pahasti pielessä ja liiketoiminta pian enemmän tai vähemmän kuralla. Kun liikunta- ja hyvinvointipalvelut konseptoidaan valmiiksi moduuleiksi, voidaan räätälöintiä tehdä eri osakokonaisuuksia yhdistelemällä. Näin päästään tilanteeseen, jossa räätälöidään räätälöimättä, jolloin asiakas saa uniikin tai ainakin tarpeitansa vastaavan tuotteen, mutta palvelun tarjoaja ei tapa itseään työllä.

## HINTA VIE KOHTI MIELIKUVAA

Moni mieltää tuotteistamisen palvelun nimen ja hinnan määrittämiseksi. Toki vekkuli ja mieleen painuva nimi voi helpottaa palvelun tunnettavuuden sekä houkuttelevuuden lisäämisessä, mutta metsään menee, jos palvelun konseptointi jää pelkän vekkulin nimen keksimiseen.

Hinnan määrittäminen on oleellinen vaihe kannattavuuden varmistamiseksi. Meillä on usein taipumus vähätellä palvelun toteuttamiseen liittyvää työmäärää ja hirvitellä asiakkaalle muodostuvaa hintalappua. Siksi palvelun tuottamiseen liittyvät kulut ja aika kannattaa purkaa atomeiksi, jonka päälle täytyy muistaa hinnoitella vielä katekin. Jos kate on luokkaa 20–40 %, voidaan jo keskittyä palvelemaan asiakasta hyvin, riittävien resurs-sien pohjalta. Jos sen sijaan päästään > 50 % katteeseen, voidaan sen lisäksi kehittää myös itseä, omaa osaamista sekä tuotetta, palvelemaan yhä paremmin entistäkin tyytyväisempien asiakkaiden moninaisia tarpeita. Näin ollen palvelun hinta vie kohti sen muodostamaa mielikuvaa: Halpa hinta johtaa bulkkipalve-luun ja korkeampi hinta mahdollistaa korkeamman laadun.

## DOKUMENTOI KAIKKI

Skaalautuvan ja helposti kopiotavan tuotteen edellytyksenä on tarkka sekä täsmällinen dokumentoiminen. Koko palvelupolku on kirjoitettava auki asiakashankinnasta jälkihoitovai-heeseen saakka. Palvelun kuvaus, asiakaspolku/käsitkirjoitus, markkinointitekstit, valmentajan opas, tarvittavat kyselyt, lomakkeet ja ohjelmat, mahdollinen asiakkaan työkirja sekä muut dokumentit kannattaa rakentaa kerralla sellaisiksi, että ne voi jättää perinnöksi seuraavillekin palveluntuottajapolville. Jos joskus sitten käy sellainen ”flaksi”, että istut neuvottelupöydässä, oikeissasi perustamasi yrityksen myyminen, voit olla luottavaisin





mielin huolellisen dokumentoinnin tehtyäsi. Huolellisen ja jäykän konseptin hyötynä on myös se, että se tarjoaa mahdollisuuden tärkeimpään asiaan keskittymiseen – nimittäin aitoon vuorovaikutukseen asiakkaan kanssa.

#### **LIIKUNTA-ALA JANOAA KONSEPTEJA**

Hyvinvointipalveluista ennustetaan merkittävää kansantaloudellista ja –terveydellistä tukijalkaa lähitulevaisuudessa. Ennustus

jää kuitenkin toteutumatta, mikäli palveluita ei osata tuotteistaa kullekin kohderyhmälle houkutteleviksi, vaikuttaviksi, innostuksen säilyttäviksi sekä pitkään asiakassuhteeseen sitouttaviksi konsepteiksi.

# Les Mills -konsepti liikunta-keskuksen menestystekijänä

TEKSTI: **MEDIHA SIITARI**  
KUVAT: **LES MILLS NORDIC**

**L**es Mills on maailman johtava ryhmäliikuntapalveluiden tuottaja ja ryhmäliikuntaohjaajien kouluttaja, joka toimii Suomessa noin 300 liikunta-keskuksen yhteistyökumppanina. Maailmanlaajuisesti Les Mills on kouluttanut jo lähes 150 000 ryhmäliikuntaohjaajaa.

Kuluttajille nimi Les Mills ei ole aina tuttu, mutta lähes jokainen tunnistaa nimen BODYPUMP, joka tulee usein ensimmäisenä mieleen, kun puhutaan konseptoiduista ryhmäliikuntaohjelmista. Tänä päivänä Les Mills ohjelma- ja palvelualueeseen kuuluu yli 20 erilaista ohjelmaa, niin massojen liikuttamiseen, kuin kaipaavammallekin asiakasryhmälle.

Ohjelmat ovat saatavilla myös keskuksiin tuotettuina Virtual-ohjelmina sekä Online-versioina Les Mills On Demand -palvelun kautta. Kaikki Les Mills -ohjelmat kehitetään yhteistyössä tutkijoiden, lääkäreiden ja urheilutieteilijöiden kanssa.

## LES MILLS LIIKETOIMINNALLISESTI

Les Mills kumppanuuden keskiössä eivät kuitenkaan ole itse ohjelmat, vaan se miten ryhmäliikunnasta saadaan kannattavaa liiketoimintaa. Les Mills toteuttaa säännöllisesti webinaareja ja koulutusta (suomeksi) mm. liiketoiminnan tehostamisesta ryhmäliikunnan avulla. Kun yrittäjä voi olla varma, että ohjelmat ja ohjaajat ovat huippuluokkaa, voi rauhassa keskittyä liiketoiminnan kasvattamiseen ja ylläpitoon. Suomessa kaksi ammattitaitoista asiakkuuspäällikköä huolehtivat yhteistyökumppaneista:

- omaan keskuksen räätälöity kokonaisuus
- tuki ryhmäliikunnan kannattavuuslaskelmissa
- ryhmäliikunnan aikatauluanalyysi
- tukea ja vinkkejä ohjelmien lanseeraukseen ja markkinointiin
- viimeisintä tietoa alan tutkimuksista
- jatkuvaa koulutusta – Group Fitness Management (GFM)
- webinaareja ja seminaareja

Les Millsillä on yhteistyökumppaneille oma markkinoinnin sivusto, Brand Central, josta voi ladata kaiken markkinointiin liittyvän videoista julisteisiin ja myös räätälöidä materiaalit omin logoin varustetuiksi. Uusia materiaaleja sivustolle tuotetaan jatkuvasti ja jokaisen uuden ohjelman julkaisun myötä, Brand Centraliin julkaistaan aina uusia kuvia ja videoita. Brand Centralista yhteistyökumppani saa ladattua valmiiksi vaikkapa Instagramiin tai Facebookiin räätälöidyn kuvan, videon tai julkaisun. Ainutlaatuinen Brand Central sää-



tää yrittäjän aikaa ja resursseja tehden markkinoinnin helpoksi ja hauskaksi.

## AKTIIVI ARVOSTAA

Kysyimme Ole Fit Varkauden yrittäjältä Katja Kailalta taannoin, miksi hän valitsi Les Millsin yhteistyökumppanikseen?

– Vuosien kokemus, tiesin mitä saan. Jatkuva koulutus ja tuki. Ei vain koulutuksissa ja virallisissa yhteyksissä vaan Les Millsin kautta on vuosien varrella tullut monta hyvää ystävää ja kollegaa, joiden kanssa on helppo vaihtaa ajatuksia ja kokemuksia, kun mielenkiinnon kohteet ovat samat. Meidän avainhenkilömme ovat käyneet GFM:n ja osallistutaan jatkuvasti webinaareihin ja seminaareihin. Näistä on saatu paljon hyviä ideoita, joita on voitu jalostaa omalle klubille käyttöön. On myös huippukiva, kun käynte paikan päällä säännöllisesti meitä tapaamassa ja innostamassa.





# Konseptit valmennukseen

TEKSTI JA KUVAT **ARI KATAJISTO**

**E**lokuun ensimmäisenä päivänä vuonna 2016 näki päivänvalon uusi, oman toimintamallin mukaan toimiva, Jyväskylän sijaitseva kuntokeskus LeWell, jonka arjessa toimivat liikunnan ammattilaiset Henna Ruusumaa ja Kaisa Wallinheimo.

Valmennus on lähellä Hennan ja Kaisan sydäntä. LeWell on hyvinvointi- ja valmennuskeskus, jossa autetaan asiakkaita valmennuksen kautta rakentamaan omaa hyvinvoinnin polkua arki ja tavoitteet huomioiden. LeWell tarjoaa kattavasti hyvinvoinnin palveluita kulluttajille, mutta se profiloituu lisäksi työhyvinvointiin ja tavoitteena on parantaa työyhteisöjen hyvinvointia yksilöllähtöisesti.

– Me LeWellillä ajattelemme, että personal training on kokonaisvaltaista valmentamista. Tavoitteemme on opettaa, miten pidetään hyvinvoinnista huolta.

Valmennusryhmä tarkoittaa, että asiakas sitoutuu ns. kotiryhmään, eli viikoittaiseen vakioryhmään, jossa kaikilla osallistujilla on samansuuntainen tavoite. Valmennusryhmät ovat pienryhmiä yksilöllisen ohjauksen takaamiseksi.

Asiakkaalla on oma vastuuvallmentaja, jonka kanssa suunnitellaan valmennuskokonaisuutta ja tarvittaessa laajennetaan käytettävää valmentajatiimiä. Toimintaa ohjaavat asiakkaan tarpeet, toiveet ja tavoitteet. Vastuuvallmentajan lisäksi asiakkaalla on siis käytössään koko LeWellin asiantunteva tiimi.

## ALKUUN LAAJALLA RINTAMALLA

Henna Ruusumaa kertoo, että heidän ajatuksensa mahdollisimman monipuolisesta valmennuspakettitarjonnasta oli idealistinen.

– Meillä oli 15 erilaista valmennuspakettia.

Henna lisää, että olisi pitänyt jo silloin miettiä kunkin paketin kohdalla, miten paljon niillä on todellista kysyntää. Kysynnässä ei ole kyse ainoastaan siitä, löytyykö asiasta kiinnostuneita tarpeeksi paljon Jyväskylän alueella, saati heidän aktiivisella toiminta-alueellansa – ja kuinka moni on halukas tulemaan juuri LeWellille valmennukseen. Lisäksi treenit oli aikataulutettu...

Ajan mittaan ja kokemusten kautta on päästy tilanteeseen, jossa perusvalmennusvaihtoehtoja on kolme.

– On hienoa huomata, että ensimmäisenä työstetty valmennuskokonaisuus Rentoa rähinää on yhä meidän tärkein valmennuskonseptimme.

Rentoa Rähinää –treenissä painotus on voiman kehittämisessä. Harjoittelu jaetaan lihaskestävyys-, voimakestävyys-, nopeusvoima- ja maksimivoimajaksoihin. Tunneilla käytetään monipuolisesti kuntosalilaitteita, oman kehon painoa sekä vapaita painoja. Tehokainoina käytetään sarjojen, painojen ja lihastyötapojen kautta. Ryhmä soveltuu voiman hankinnan lisäksi kiinteittäväksi harjoitteluksi ja pohjaksi muille taito- ja teholarjoille.

Toinen valmennuspaketti on Kunnon Kohotus. Kunnon Kohotuksessa tavoitteena on kehittää tehokkaasti lihaskuntoa sekä hapenkuljetuselimistön kuntoa saman harjoituksen aikana. Voima-osioissa käytetään enimmäkseen oman kehon painoa ja vapaita painoja. Ryhmä soveltuu hyvin myös kiinteittäväksi harjoittelumuodoksi, lihaskestävyuden harjoittamiseen, painonpudotukseen, lajia tukeväksi harjoitteluksi.

Pehmeästi Kuntoon perustuu Kaisa Wallinheimon omiin tutkimuksiin. Pehmeästi kuntoon –ryhmä soveltuu painonhallintaan, tuki- ja liikuntaelinongelmallisille, astmaatikkoille, kuntolu aloitteleville, mutta myös tasapainottavana harjoitteena edistyneille. Tunnilla käytetään sekä oman kehon painoa, että monipuolisesti erilaisia välineitä (esim. pilatespallo, -renkaat, -rullat, bodybow, crosscore). Tunnilla keskitytään lihaskuntoon, liikkuvuuteen, tasapainoon



Henna Ruusumaa ja Kaisa Wallinheimo.

sekä keskivartalon ja koko kehon hallintaan.

## KOKONAISUUS RATKAISEE

LeWellin konseptissa asiakas konseptissa valmennusryhmä kokoontuu kerran viikossa. Silloin asiakas keskittyy hänen todelliseen tavoitteeseensa.

Asiakkaalle suositellaan liikuntaa aluksi kahdesti viikossa, mutta ajan myötä kolmesta viiteen kertaan. Valmennuksen tavoitteen saavuttamiseksi LeWell tarjoaa paljon muuta liikuntaa, josta asiakas valmentajan kanssa valitsee tavoitteita parhaiten tukevat tunnit.

– Esimerkiksi erilaisia oheistunteja kalenterissamme on 13. Niistä hyvin valiten saadaan luotua asiakkaan liikuntaa hyvin tukeva kokonaisuus.

Henna lisää, että heidän valmennuskonseptinsa toimii hyvin, kun on mahdollisuus tarjota liikuntaa tarpeeksi laajalla skaalalla!

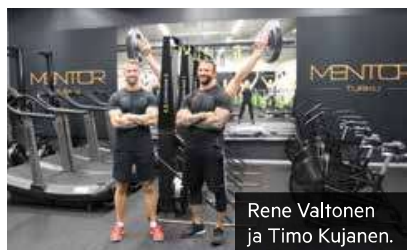
## Mentor valmennuskeskuksesta kuntokeskukseksi?

**TURKULAINEN MENTOR GYM** toimii kahdessa toimipisteessä Kuralassa ja Hirvensalossa. Alkujaan Mentor Gym pohjautui erittäin suuresti Timo Kujanen ja Rene Valtosen valmennuksiin.

– Fyysinen hyvinvointi heijastuu kaikkeen elämässäsi. Oletpa ottamassa ensimmäistä askelta kuntoiluun tai jo kokenut treenaaja, autamme sinua saavuttamaan itsellesi tärkeät tavoitteet. Lupaamme muuttaa elämäsi. Se on paljon luvattu, tartu siihen.

– Tarjoamme runsaasti vaihtoehtoja fyysisen kunnan kehittämiseksi. Voit treenata yksin, valmentajan kanssa, pienryhmässä tai isommassa porukassa.

Aikaisemmin Mentor Gymin toiminnan perusta olivat valmennusryhmät. LeWellin tapaan on Mentorin valmennusryhmien määrä laskenut, mutta kaikkein ensimmäinen



Rene Valtonen ja Timo Kujanen.

valmennusryhmä Pommiryhmä toimii edelleen ja voi hyvin.

## KOHDEN KUNTOKESKUSTYYPPISTÄ TOIMINTAA

Vuosien varrella on Mentorin ryhmäliikuntatunnit nostaneet suosiotaan ja siten vieneet toimintaa enemmän kuntokeskustyyppiseksi.

– Meidän ryhmäliikuntakalenterimme on tavanomaisesta poikkeava ja melko valmennuksellinen.

– Asiakastapaamisissa tuomme esiin valmennusfilosofiaamme ja ehdotamme asiakkaalle hänen tavoitteittensa mukaan, millaisia ryhmäliikuntatunteja hänen kannattaa ottaa viikko-ohjelmaansa. Ryhmäliikuntatunnit on jaettu neljään ryhmään niiden rasittavuuden suhteen – annamme niille 1–4 hikipisaraa.

Rene Valtonen kertoo, että tunneilla on käytössä sykeohjausjärjestelmä, jota käytetään aktiivisesti varmistamaan tuntiin osallistujien oikea aktiivisuus.

Niin LeWell kuin Mentor Gym tuovat esiin valmentamisessa olennaisiin ryhmiin keskittymisen. Molemmilla on isot kuntosalit ja muut tilat, jotka vetävät lähialueen asiakkaita kuntoilemaan – kylläkin ilman valmennusta.



Uusi viiden laitteen varaan rakentuva pakarakonsepti.

## Palveluiden konseptointi mahdollistaa kuntokeskukselle lisämyynnin

”Kaikkea kaikille” ei ole kenellekään mitään. Silti moni kuntokeskus pyrkii samaa aikaa miellyttämään kaikkia mahdollisia asiakasryhmiä tarjoamalla kaikkea kaikille.

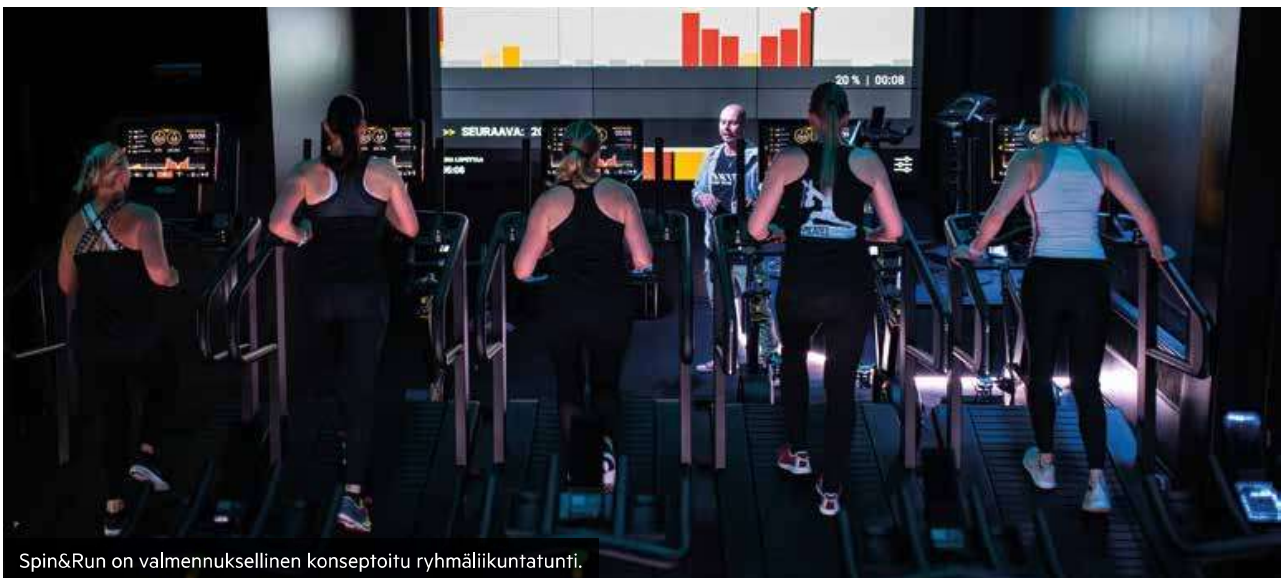
TEKSTI: ELISA AUNOLA KUVA: VEEREA KURITTU

**K**uluttajat ovat yksilöitä, jotka haluavat enenevässä määrin itse räätälöidä oman tuotteen itselleen sopivaksi ja treenata kaltaistensa kanssa.

Kun kuntokeskuksen palvelut rakentuvat itsenäisistä konsepteista, joita voidaan myydä toisiaan täydentävinä palveluina, jokainen asiakas voi ostaa itselleen kiinnostavat palvelut ja näin rakentaa omiin tarpeisiinsa räätälöidyn palvelupaketin.

Juuri tämä on Technogymin CLUB 4.0 konseptiajattelun takana: tarjota ns. peruspalve-

lut ja näin rakentaa omiin tarpeisiinsa räätälöidyn palvelupaketin.



Spin&Run on valmennuksellinen konseptoitu ryhmäliikuntatunti.





### PEPPUTREENIÄ NUORILLE NAISILLE

- Erikoistuminen vielä vahvemmin erilaisiin käyttäjäryhmiin saattaa puoltaa paikkaansa. Esimerkiksi, jos kuntosalilla on asiakkaina paljon nuoria naisia, pepputreeniin fokusoituva erillinen alue saattaisi olla kiinnostava vaihtoehto.
- Pakaratreeni on pysynyt trendinä jo pitkään ja peppu ansaitsee erityisen huomion. Yksipuolinen harjoittelu ei riitä, vaan pakaralihasten monipuolisessa harjoittelussa on tärkeää huomioida koko takaketju. Miksei siis rakentaa konseptia tämän kestotrendin päälle?
- Esimerkiksi Technogymin uusi Glute Building Circuit on konsepti, joka maksimoi pakaratreenin tulokset. Se koostuu viidestä PURE-sarjan vipuvarrellisesta laitteesta, jotka täydentävät toisiaan pakaraharjoittelussa. Glute Building Circuitin laitteilla tehtävät harjoitukset muodostavat kokonaisuuden, joilla pakarana ja reiden lihaksat harjoitetaan läpikotaisin.

lun eli kuntosalin kylkeen uusia treenielämyksiä lisäpalveluna shop-in-shop tyyppisesti osana kuntokeskuksen palveluita.

Perinteinen ryhmäliikunta itsessään on konsepti, jota monessa keskuksessa jo nyt myydään lisähinnittelulla kuntosalikortin ostajille. Samalla tavalla esimerkiksi pienryhmävalmennukset ja joogatunnit on monessa paikassa osattu hinnoitella erilleen peruskortin päälle.

### KENELLE LUOT KONSEPTEJA? PEILAA SUKUPOLVEA TAI LIIKKUMISMOTIVAATIOA

Kun konseptia lähdetään suunnittelemaan, ykkösasia on tarkastella omaa asiakaskuntaa sekä haluttua asiakaskuntaa: keitä haluamme palvella? Jooga- tai juoksustudio ei ole jokaiselle oikea ratkaisu, vaan ensin kannattaa pohtia, mistä meidän asiakkaamme ovat valmiita maksamaan.

Asiakkaan sukupolvi vaikuttaa yllättävän paljon siihen, miten liikuntaan suhtaudutaan ja mitä siltä odotetaan. Milleniaalit liikkuvat lähtökohtaisesti fiilis pohjaisesti. He eivät halua rutiineja, vaan sen hetkiseen fiilikseen sopivia lyhyitä ja intensiivisiä treenejä. X-sukupolven edustaja haluaa usein yhdistää suorituskeskeisen treenin mukaansatempaavaan tunnelmaan.

Suurille ikäryhmille liikunta itsessään ei useinkaan ole se innostavin asia, vaan liikkuminen halutaan verhota muun tekemisen taakse – saada ajatukset muualle itse suorituksesta.

Ikäryhmän sijasta asiakkaan liikkumismotivaatio voi olla toinen lähestymistapa. Mikä saa kenetkin liikkumaan? Motivaatio liikuntaharrastuksen takana kertoo, millaisia pal-

veluita asiakkaalle kannattaa tarjota ja millaisin sanoin.

Milanon yliopiston ja Technogymin 2000-luvulla tekemä Liikkujatyyppitesti on edelleen relevantti keino löytää syy ja motivaatio asiakkaan liikkumisen takana. Liikkujatyyppitesti löytää kuudesta liikkujatyyppistä kuhunkin parhaiten sopivat piirteet: tavoitteellisesti ja progressiivisesti liikkuva Power, urheilulajilleen vihkiytynyt Sport, ulkona vuoksi liikkuva Shape, terveyttä ja pitkä ikää hakeva Move, tasapainoa elämäänsä haluava Balance tai hauskuutta ja sosiaalisia kontakteja hakeva Fun. Liikkujamotivaation ymmärtäminen antaa perspektiiviä siihen, millaisia palveluita kenellekin kannattaa tarjota.

Toinen kulmakivi konseptien rakentamiseen on oma osaaminen. Jos tiimissä on vaikkapa triathlonille vihkiytynyt avainhenkilö, uutta konseptia voi lähteä rakentamaan tämän asiantuntijuuden varaan. Näillä henkilöillä on myös lajiin liittyvää verkostoa, joka auttaa uuden konseptin myynnissä ja markkinoinnissa.

### SHOP-IN-SHOP

”Kaikkea kaikille” toimii silloin, kun asiakas itse voi päättää, mistä ”palikoista” asiakkuutensa rakentaa. Siksi shop-in-shop ratkaisut, joissa perinteisen kuntosalin rinnalla toimii yksi tai useampi eri lajeihin tai liikuntamuotoihin keskittynyt studio, puoltaa paikkaansa. Asiakas voi tällöin valita, minkä tyyppiset konseptit hänen liikuntatottumuksiinsa sopivat, ja ostaa ne lisäpalveluna kuntosalijäsenyytensä kylkeen. Konseptipalvelun tarjoajalle tämä mahdollistaa lisäansiot syvällisesti mietityn palvelun kautta.

### SPIN&RUN EI JÄTÄ KYLMÄKSI – PYÖRÄILLEN JA JUOSTEN HUIPPUKUNTOON

- Lautasaaren liikuntakeskuksessa käynnistetään syksyn aikana uudet juoksua ja pyöräilyä yhdistävät konseptitunnit, joissa treenataan näitä perinteisiä lajeja soveltaen, eri tasosilla treeneillä.
- SPIN&RUN on konseptitunti, jolla pääsee harjoittelemaan pyöräilyn - ja juoksun erilaisia kestävyysharjoituksia. Tunnit on suunniteltu monipuoliseksi kehittämään tekniikkaa ja kestävyyskuntoa, joiden avulla kehitty näissä lajeissa nopeasti.
- Tämä aerobinen ja superhauska konseptitunti haastaa osallistujan täysin uudelle tasolle. Tunnin aikana tehdään puolet treenistä Skillbike-pyörällä ja puolet Skillrun-juoksumatoilla. Osallistuja pääsee tallentamaan treenit sovellukseen suoraan laitteesta ja seuraamaan omaa kehittymistään treeni treeniltä.
- SPIN&RUN-tunni voi skaalata oman tason itselleen sopivaksi, joten tämä treeni sopii jokaiselle ja haastaa kerta toisensa jälkeen.
- SPIN&RUN-konsepti on valmennuksellinen ja siihen sisältyy ohjaajakoulutus. SPIN&RUN-konsepti on luotu Suomen markkinoille, mutta yhdessä Qicraft Groupin ja Technogymin kanssa on ajatus valloittaa myös kansainväliset markkinat ja tuoda huikkea liisäarvoa alalle yhdistämällä laitteet ja konsepti.

### KUN EI OLE OHJAAJARESURSEJA, LAITA LAITE TÖIHIN

- Liikuntakonseptin toteuttaminen ei aina välttämättä vaadi ihmistä ohjaamaan. Technogymin uusi cardioalatesarja, Excite Live, tunnistaa käyttäjän ja personoi harjoituksen tämän mieltymysten ja tavoitteiden mukaan.
- Laitteen ainutlaatuinen keinoälyllä luotu digitaalinen valmentaja ohjaa käyttäjää löytämään itselleen soveltuvat harjoitusmuodot. Halusipa asiakas sitten ohjattua ja tavoitteellista harjoittelua, tsemppaavaa live-coachusta, tai paeta hetkeksi viihteen tai luontoelämyksien pariin, hän löytää itselleen sopivaa sisältöä laitteen monipuolisesta tarjonnasta.
- Elämyksellinen ja innostava cardiohuone tuo harjoitteluun merkityksellisyyttä ja vastaa käyttäjien erilaisiin tarpeisiin. Yksilöllisyys on avainsana.

# MX4

## TEEMA: KONSEPTIT



# MX4 – VALMIS PAKETTI

Fysioline Oy toimii Matrixin maahantuojana. Matrixin muutama vuosi sitten lanseeraama pienryhmäkonsepti on nimeltään MX4.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO**

**F**ysioline myyntitiimipäällikkö Tomi Tuominen aloittaa kertomalla, että hänen mielestään MX4 on aika hyvin paketoitu kokonaisuus.

### KAIKKI OLEELLINEN YHDESSÄ PAKETISSA

Tomi Tuominen kertoo, että konseptien tapaan MX4 toimitetaan avaimet käteen periaatteella.

– Jotta konsepti tulisi aktiiviseen käyttöön, on sen pystyttävä tarjoamaan riittävästi sisältöä. MX4:ssä sisällön tuotanto tulee tehtaan puolesta: riittävän usein vaihtuva liikepankki ja ohjelmoidut progressiivista kehitystä tukevat harjoitusohjelmat.

Tuominen lisää, että MX4:n hankkinut kuntokeskus ei jää yksin laitteiden ja tehtaan ohjelmistojen kanssa.

– Koulutamme jokaisen asiakkaan henkilökunnan. Fysioline oma Master Trainer Timo Niemi vastaa koulutuksista.

### LIIKETALOUDELLINEN POINTTI

Viime vuosina kuntokeskusten määrän kasvassa on nostettu esiin jokaisen kuntokeskuksen tarve erottautua muista. Tuominen pi-

tää MX4ää erittäin hyvänä tapana erottautua muusta markkinasta.

– Sekä asiakaspysyvyys että mahdollinen pt-lisämyynti paranevat, koska MX4-tunnit lisäävät aktiivisia kontakteja asiakkaiden ja personal trainereiden välillä.

– Lisäksi MX4:llä on sisäkonsepti MX4 Active, joka on suunnattu +55-ikäisille. Konsepti toimii kuitenkin samoilla laitteilla kuin MX4 – suurimmat erot ovat sisällöllisiä.

Tuominen lisää, että konsepti toimii täysin itsenäisenä liiketoimintana tai tukemassa olemassa olevaa liiketoimintaa.

### TEHOKASTA PIENRYHMÄOHJAUSTA

Konsepti perustuu valmiisiin harjoitusohjelmiin, jotka rakennettu Matrix-laitteiden ja -välineiden ympärille. Harjoitusohjelmat ovat HIIT-harjoittelua, joka kehittää fyisiikan kaikkia osa-alueita.

Peruskonsepti on rakennettu neljälle henkilölle, mutta on skaalattavissa 4–12 henkilön ryhmille. MX4 on suunnattu aktiiviliikkuville ja MX4 Active +55-vuotiaille ja vähemmän liikkuville.

Ohjaajan MX4-sovelluksessa julkaistaan viikoittain kolme uutta valmista harjoitusohjelmaa. Ohjelmat jaksottuvat neljän viikon sykleihin, joissa teho nousee viimeistä viikkoa kohden. Harjoituksen kesto 30 minuuttia, sisältäen lyhyen lämmittelyn.

MX4 ACTIVE -konseptissa julkaistaan uusi ohjelma joka toiselle viikolle. Niissä harjoituksen kesto 45 minuuttia, sisältäen lämmittelyn

Tuntien liikkeet suunniteltu ikääntyvien tarpeet huomioiden, mm. ei lattialla tehtäviä liikkeitä ja palautumisajat ovat pidemmät.

– Liiketoiminnallisesti MX4 Active on teho-

kas tapa tavoittaa uusia ja sitouttaa olemassa olevia asiakasryhmiä, sanoo Tuominen.

MX4 ja MX4 Active mahdollistavat uudenlaisen liiketoiminnan. Ne luovat monipuolisen harjoitteluympäristön kaikille kuntosalin asiakkaille.

### MATRIXIN VÄLINEET

MX4 ja MX4 Active toimitetaan avaimet käteen periaatteella.

– Peruspaketti sisältää välineistön neljän henkilön ryhmälle. Connexus Perimeter ja Connexus Expansion varusteineen, yksi S-drive, yksi Krank-pyörä, yksi soutulaite ja yksi S-Force. Lisäksi mukaan kuuluu pienvälineistöä, kertoo Tomi Tuominen.

Tämän lisäksi tarvitaan MX4-lisenssi, mikä sisältää ohjaajien käyttämän MX4-sovelluksen käytön. Välineistö on skaalattavissa 8 ja 12 henkilön ryhmille lisäämällä laitteiden ja välineiden määrää.

### HELPPOKÄYTTÖINEN SOVELLUS JA KOULUTUSTA

Sovellus tarjoaa valmiit päivittyvät harjoitusohjelmat ja ohjevideot. Tällä hetkellä MX4 tarjoaa 156 valmista harjoitusohjelmaa ja niitä tulee kolme uutta joka viikko. Uudemmalla MX4 Activella on 26 valmista harjoitusohjelmaa ja niitä tulee kaksi joka kuukausi

Sovellus on tarkoitettu koulutettujen MX4-ohjaajien käyttöön.

Fysiolinella FAF kouluttaa MX4-ohjaajia.

– Sertifioitu käyttökoulutus kestää kuusi tuntia niin MX4 kuin MX4 Activen osalta. Mikäli sama ohjaaja koulutetaan molempiin konsepteihin, on koulutus 10 tunnin mittainen. Koulutus sisältää ohjaajamanuaalin, loppettaa Tuominen.





TEEMA: KONSEPTIT

# Asiakasta kuunnellen

TEKSTI JA KUVA: **ARI KATAJISTO**

**C**oncept Finnrowing on noussut viime vuosina merkittäväksi kuntokeskusten tavarantoimittajaksi.

Concept Finnrowingin myyntitiimistä Jari Luonela kertoo heidän mieltävän asiakkaan kanssa aina, mitä on järkevää tarjota kyseisellä markkinalla. Se vaikuttaa kaikkiin eniten tehtävään tarjoukseen.

## KESTÄVYYSLIIKUNTA SYDÄMELLÄ

Concept Finnrowingin DNAssa on vahvasti ollut mukana kestävyysliikunta. Kestävyys-

liikuntatuotteiden varaan Concept on luonut helposti hankittavan ja liikunnallisia taitoja kehittävän Black Box -konseptin.

– Black Box sisältää laitesuosituksen ja visuaalisen ratkaisun. Sisällöllisen tarjonnan osalta konsultoimme, mutta uskomme jokaisen personal trainerin ja valmentajan osaan kestävyysliikunnan ohjelmoinnin, kertoo Jari Luonela.

## KUNTOKESKUS ASIAKKAAN MUKAAN

Luonela kertoo Conceptin laite- ja välinevalikoiman olevan niin laaja, että sieltä löytyy kil-

pailukykyinen ratkaisu jokaisen kuntokeskusten tarpeisiin.

– Kuntokeskuksen sisään tuotettavien ratkaisujen suhteen tarkastelemme todennäköistä asiakaskuntaa. Heidän tarpeisiin kuntokeskus rakennetaan ja heidät on hyvä ottaa huomioon.

Luonela lisää, että joistakin laitteista heillä on useampia vaihtoehtoja. Niiden valinnassa ratkaisee mm. hinta, sopivuus, mieltymykset.

– Koska meiltä ei tiedustella konsepteja, tavoitteenamme on aina tarjota paras mahdollinen ratkaisu keskuksen reunaehdot huomioon, sanoo Jari Luonela.

Huippulaatuiset tuotteet kustannustehokkaasti hinnoiteltuina

**Levypainot**  
**Käsipainot**  
**Tangot, Telineet**  
**Kahvakuulat, ym**

Uusi verkkokaupamme avautuu 31.10.2020 [sprikfitness.com](http://sprikfitness.com)



Myynti: P-C Nordensved  
0400-619681  
[pc@sprik.fi](mailto:pc@sprik.fi)



# Sielukasta toimintaa

TEKSTI: ARI KATAJISTO

KUVA: KIRA TIIVOLA

**A**mer Sportsin avainasiakaspäällikkö Jan Vorselman on ennen kuntokeskusturua toiminut mm. ketjupäällikkönä ja tuntee omakohteisesti konseptoinnin hyvät ja huonot puolet.

Vorselman näkee, että konsepti on kokonaisuus, jolla on oma sielunsa, jonka ymmärtäminen on olennaisen tärkeää konseptia käyttävälle.

## ELINVOIMAINEN KONSEPTI

Jan Vorselman näkee hyvin rakennetun konseptin – on sitten kyse tuotteesta, palvelusta, kuntosalista – erittäin hyvänä lähtökohdana liiketoiminnalle.

– Kuitenkin painotan sitä, että jokaisen, joka ottaa käyttöön jonkin konseptin, on ymmärrettävä konseptin mahdollisuudet ja rajoitteet, sanoo Vorselman.

Konsepti yleensä rajoittaa liikevaihdon tekemistä erillisratkaisuin – siis soveltamalla – ja taasen vähentää epäonnistumisen mahdollisuuksia. Mitä paremmin konsepti on ennakkoon testattu, sitä varmemmin osataan kuvata konseptin antama taloudellinen hyöty.

Vorselman painottaa, että konseptit ovat tarkoitettu käytettäväksi by-the-book.

## SUOMALAINEN JA KONSEPTIT

Vorselman on hieman skeptinen konseptien onnistumiseen Suomessa.



Jan Vorselman tuntee konseptien hyvät ja huonot puolet.

– Koska konsepti vaatii sen toteuttamista sellaisenaan, sotii se monien suomalaisten toimintatapoja vastaan. Suomalainen haluaa usein vain rusinat pullasta ja ottaa konseptin sisään elementtejä, mitkä useimmiten toimivat konseptia vastaan. Näin päädytään epäonnistumiseen ja voidaan sanoa, että konsepti ei toimi.

Suomalaisten tapaan ajatella sopii hyvin löyhä yhteistyö, jolloin voidaan ottaa hyödyksi vain itselle sopivat asiat. Sen kääntöpuolella on yhteistyön löyhyys, jolloin toinen osapuoli ei pysty antamaan löyhän yhteistyön mahdollistaman palvelun lisäksi paljoakaan.

## QUEENAXIN AIKA?

Oma esimerkkinsä on Amer Sportsin portfolioon kuuluva Queenax.

– Queenax toimii loistavasti Ruotsissa, jossa kuntokeskusalan kilpailu on aivan toisella tasolla kuin Suomessa. Queenax toimii loistavasti, kun siihen on panostettu sopivasti sisältö- ja ohjaajaresursseja.

Vorselman lisää, että hän odottaa Queenaxin nousevan konkreettisesti lentoon kolmen vuoden kuluttua, kun suomalainen kuntokeskusmarkkina on siihen valmis.

## Eleiko osti mekaanisen tehtaan

**ELEIKO GROUP** on ostanut Melanders Verkstad AB -nimisen yrityksen, joka on erikoistunut teräksen käsittelyyn. Ostos vahvistaa Eleikon omaa tuotantoa ja lisää osaamista ja kapasiteettia, koska yritys satsaa jatkuvaan kasvuun.

Eleiko ja Melanders Verkstad ovat jo usean vuoden tehneet menestyksekkästä yhteistyötä Eleikon vapaapainojen kehittämisessä ja valmistamisessa. Hankinta antaa lisää mahdollisuuksia kehittää yhteistyötä eteenpäin tuottamaan paljon synergioita niin tuotannossa kuin tuotteiden kehityksessä.

– Pidämme tiukasti kiinni tavoitteestamme rakentaa vahvempaa maailmaa kehittämällä laadukkaita varusteita voimainoilijoille maailmanlaajuisesti. Kasvaaksemme ja palvelellaksemme yhä useampia asiakkaita ympäri maailmaa olemme hankkineet läheisen Melanders Verkstad AB:n. Olemme tehneet Melanders



Verkstad AB:n kanssa menestyksekkästä yhteistyötä useiden vuosien ajan vapaiden painojemme kehittämiseksi ja valmistamiseksi voimaharjoitteluun. Täällä Eleikossa kehittämämme laitteisto kestää asiakkaidemme tiu-

kat vaatimukset, ja siksi näemme paikallisessa valmistuksessa suurta etua. Antaen meidän hallita täydellisesti koko ketjua, suunnittelusta tuotantoon, kertoo Erik Blomberg, Eleikon toimitusjohtaja.



# Tarkempaa hahmottamista

Yksi ihmisen hienoja ominaisuuksia on hahmottaa kolmiulotteisuuksia. Suunniteltaessa esimerkiksi paperille, joudutaan kolmas ulottuvuus hahmottelemaan omassa mielessä.

TEKSTI JA KUVA: **ARI KATAJISTO**

**P**unta Oyn Karoliina Kannisto kertoo, että hänen ei tarvitse mielikuvina kertoa harkinnan alla olevasta ratkaisusta vaan heillä suunnittelun apuvälineenä käytetään 3D-mallinnusohjelmistoa.

Puntan asiakaskanta jakautuu kolmeen sektoriin: loppukäyttäjät, rakennusala ja jälleenmyyjät. Karoliina sanoo, että ennen kaikkea loppukäyttäjät, joihin kuntokeskukset kuuluvat, arvostavat lopputuloksen näkemistä tietokoneen näytöllä.

Suuri osa kuntokeskuksista valitsee seinissä, lattioissa ja katossa käytettävät värit yhdessä rakennusarkkitehdin kanssa tai parhaassa tapauksessa brändiohjekirjasta. Nämä värit ovat hyvin tiedossa, kun aletaan miettiä pukukaappien hankintaa ja niiden värimahdollisuuksia.

– Useimmiten käytämme 3D-mallinnusohjelmaa näyttämään, miltä lopputulos näyttäisi tietyillä valinnoilla. Voidaan käydä läpi useampi väri vaihtoehto.

Karoliina Kannisto lisää, että asiakkaan on



Punta Oyn Vesa Harilo ja Karoliina Kannisto.

paljon helpompi tehdä päätös, kun vaihtoehdot on selkeästi esitelty.

– Toinen erittäin tärkeä hetki päästä tekemään 3D-kuva on verrattaessa erilaisia sijoitteluvaihtoehtoja.

Kun tiedetään pukutilan muoto ja koko sekä tarvittavien pukukaappien määrä, voidaan ohjelman avulla löytää sopivin ratkaisu.

– 3D-mallinnusohjelman käyttö ei rajoitu vain pukutiloihin. Sillä voidaan hyvin esitellä sijoitteluvaihtoehtoja myös meidän muille tuotteille.

Karoliina lisää, että asiakaskäynnillä on helppo osoittaa, miltä tuulikaappitila näyttäisi, kun sinne asennetaan esimerkiksi kenkäeline.



## VÄRI- JA MATERIAALIEHDOTUKSET



# Timo Majuri HC Pron ohjaksissa

**V**iimeisten vuosien aikana on kuntosaleille rakennettu osastoja, joissa tarkoituksena treenata tavoitteellisesti. Useissa saleissa näiden osastojen laitteita on hankittu Timo Majurin HC GYMiltä.

HC GYM tarjoaa kuntoilijoille ja kuntokeskuksille niin lisäravinteita, treenivaatteita, treenivälineitä kuin kuntosalilaitteita.

## KUNTOSALI TALLINNAAN

Timo Majuri on toiminut Virossa yli 20 vuotta yrittäjänä, viimeiset kuusi vuotta myös kuntolun alalla.

– Olen harrastanut pitkään voimannostoa ja eritoten penkkipunnerrusta myös kilpailumielessä. Raakapenkki 231 ja paidalla 330. Olen lisäksi harrastanut kehonrakennusta voimannoston lisäksi yhteensä tähän mennessä yli 35 vuotta, kertoo Timo Majuri.

Timo perusti oman kuntosalin Tallinnaan kuusi vuotta sitten hankittuaan huutokaupasta liiketilan. Bullfarmin Jari Mentula antoi vinkin: lyhyt ja mieleen jäävä. Sen kautta nimeksi valikoitui HC GYM.

– HC GYM on kuntosali, jossa treenataan keskimääräistä kovempaa ja keskimääräistä suunnitellummin. Tämä resepti poiki sitten automaattisesti sen, että salit alkavat vetämään myös niitä, jotka haluavat kilpailla tai ovat jo kilpailijoita fitnesslajeissa tai kehonrakennuksessa. Tämä taas vetää lisää asiakkaita, jotka haluavat joko parempaan kuntoon tai saavuttaa jotain suurempaa.



HC GYM on kuntosali, jossa treenataan keskimääräistä kovempaa ja keskimääräistä suunnitellummin.

## OMAA LAITEVALMISTUSTA

– Kun ensimmäinen sali oli saatu auki, aloitimme kehittälemään itselle parempia ja parempia penkkejä ja laitteita. Tästä syntyi uusi bisnes HC Pro -kuntosalilaitteet, joita myydään kaikkiin Euroopan maihin ja suhteessa eniten Suomeen.

HC Pro -kuntosalilaitteita suunnittelevat kilpatason kehonrakentajat ja voimannostajat ja ne eivät tule koskaan täysin valmiiksi.

– Syynä on se, että jokaista penkkiä ja laitetta on mahdollista kehittää vieläkin parem-



Timo Majuri vastaa HC Pro -kuntosalilaitesarjasta.

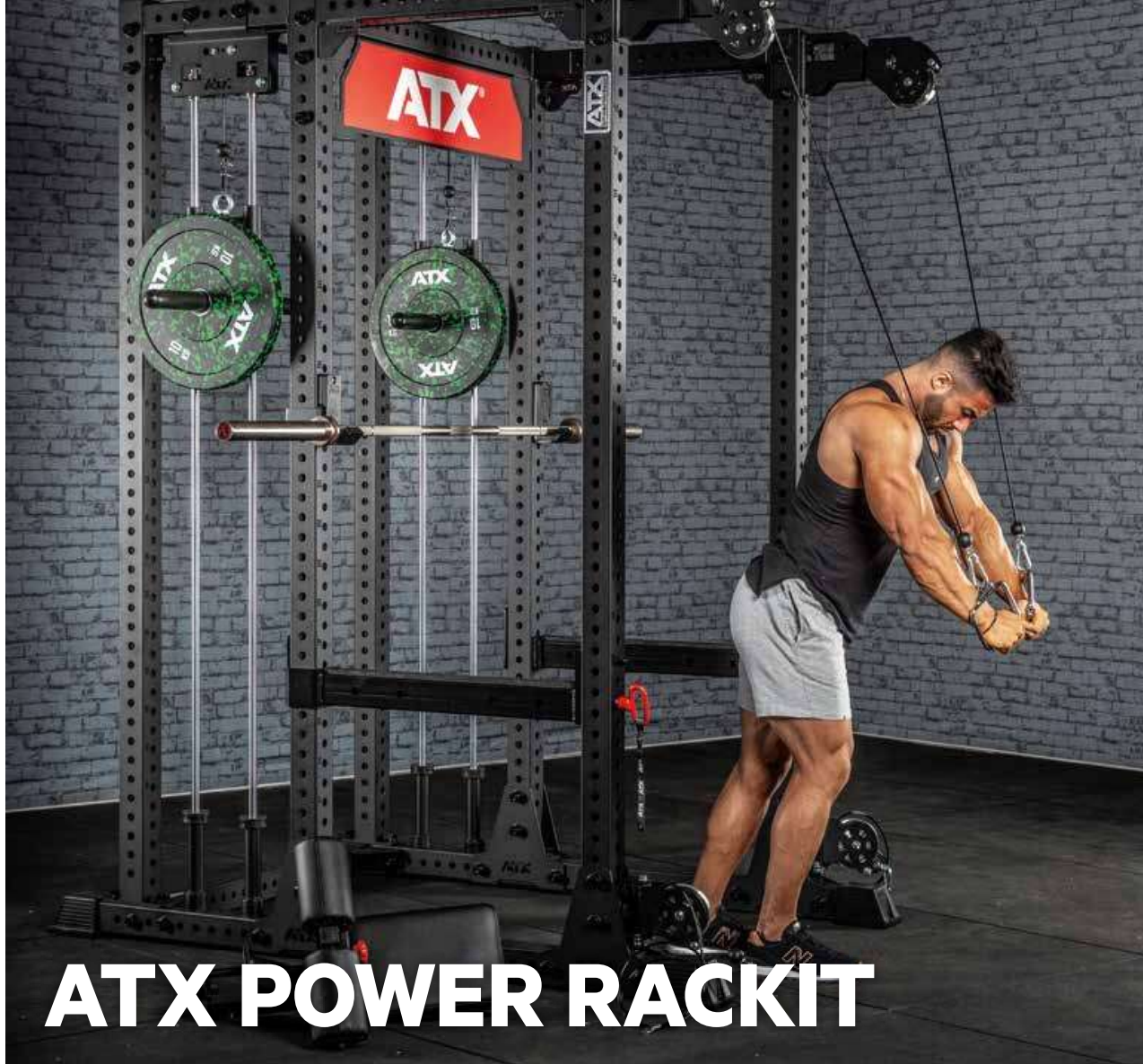
maksi. Nykyään noin puolet kehitysideoista tulee asiakkailta.

Timo kertoo, että jos idea on riittävän hyvä, se siirretään välittömästi tuotantoon ja on saatavilla suoraan seuraavista tilauksista. Laitteiden ja penkkien seinämävahvuus on alkaen 3 mm ja painopakat ovat saatavilla jopa 350 kiloon asti.

– Näitä eivät suuret valmistajat halua valmistaa kustannusten takia tai siksi että sellaiset laitteet eivät sopisi heidän konseptiinsa. Muista heavy duty -tuotteista voidaan vielä mainita käsipainot aina 100 kiloon asti.

Laitteita, omia lisäravinteita ja varusteita on jo muutamia satoja erilaisia. Tutustukaa [www.hcgym.fi](http://www.hcgym.fi).





# ATX POWER RACKIT

**G**ofitness on vuosien ajan edustanut saksalaista ATX-tuotemerkkiä. Eriytyisen suosittuja ovat olleet ATXn tangot, käsi- ja levypainot.

– Meillä on todella laaja valikoima erilaisia ATXn voimanostotankoja, painonnostotankoja, erikoistankoja, käsipaino- ja kyykkytankoja. ATXn levytangot ovat testattuja ja ammattikäyttöön sopivia. Saatavilla myös ATX lukkoja ja levypainoja, kertoo Ville Sortava Gofitnessiltä.

Gofitnessin valikoimaan kuuluvat myös ATX POWER RACKIT on saatavilla. Sarjassa on neljä erilaista rackia kohdennettuna jokaiselle käyttäjäryhmälle vasta-alkajasta ammattilaiseen: PRX-500, PRX-600, PRX-700 ja PRX-800.

– Eri sarjan kehikkojen erot tulevat esille runkokoossa ja seinämävahvuudessa sekä erilaisissa lisäosissa. Turvarautojen lisäksi on saatavilla mm. dippikahvoja, taljalisäosia ja punnerruskahvoja. Näillä saa rakennettua täydellisen kuntokeskuksen pieneenkin tilaan!

## TÄSSÄ SARJOJEN RAKENTEELLISIA EROJA:

Kevyeen kotikäyttöön: PRX-500 sarjan runko on kooltaan 50x50 mm ja seinämävahvuus 2 mm.

Raskaaseen kotikäyttöön: PRX-600 sarjan



Turvarautojen lisäksi on saatavilla mm. dippikahvoja, taljalisäosia ja punnerruskahvoja.

runko on kooltaan 60x60 mm ja seinämävahvuus 2 mm.

Puoliammattikäyttöön: PRX-700 sarjan runko on kooltaan 70x70 mm ja seinämävahvuus 2 sekä 3 mm.

Ammattikäyttöön: PRX-800 sarjan runko on kooltaan 80x80 mm ja seinämävahvuus 3 mm ja kantokykyä 2000 kg.

## SORTAVA LISÄÄ

ATX 800-sarjan rackit on tuoteperheen isoin ja raskain malli, materiaalivahvuus on tehty 80x80x3 mm metallista ja kapasiteetti 2000 kg.

– Luotettavan saksalaisen suunnittelun ja laadunvalvonnan ansiosta kaikki on tehty kestäviksi ja toimintavarmiksi. Mm. turva-



raudat on helppo sijoittaa oikeille paikoilleen laserleikattujen numeroinnin ansiosta, lisää Ville Sortava.

800-sarjan rackeihin saa kymmeniä eri lisäosia, vaikka jälkiasennuksena. Voit rakentaa oman haluamasi rackin todella helposti.

Lisätiedot: [www.gofitness.fi](http://www.gofitness.fi)

# LIKUNNASTA LIKETOIMINTAA

– one night in Jyväskylä 4.-5.11.2020

Tämän vuoden Liikunnasta liiketoimintaa -seminaari toteutuu, kylläkin monen mutkan jälkeen. Hieno asia on, että seminaarissa ei ole jouduttu poikkeamaan alun perin suunnitellusta laadusta – kaikki pääpuhujat ovat mukana!

**V**allitsevan koronatilanteen vuoksi Liikunnasta liiketoimintaa -seminaari järjestetään poikkeuksellisesti Jyväskylässä. Tapahtumaan on saatavilla lippuja rajoitettu määrä riittävien turvallisen tapahtuman takaamiseksi.

– Liity mukaan satojen liikunta-alan ammattilaisten seuraan inspiroitumaan ja innostumaan, kuuntelemaan ajankohtaisia puheenvuoroja, hankkimaan uusia kontakteja ja haistelemaan liikunta-alan tulevia trendejä, kehoittaa tapahtuman promoottori Pekka Kero. Liikunnasta liiketoimintaa -seminaari on

tarkoitettu kaikille liikunta-alalla työskenteleville aina yrittäjistä ryhmäliikuntaohjajiin, personal trainereista vasta liiketoimintaa suunnitteleville tulevaisuuden tekijöille. Jos myyt tuotteita tai palveluita liikunta-alan yrityksille, voit osallistua seminaariin ainoastaan sponsorina.

## MYynti JA MYynnillisyyS

Vuoden 2020 seminaarin teemana on myynti ja myynnillisyyS. Jos mietit, miten yrityksesi voisi tehdä parempaa liiketoimintaa ja lisätä myyntiä, painiskelet lisämyynnin haasteiden parissa tai haluat saada tuoreita ideoita liiketoimintasi kehittämiseen, on Liikunnasta liiketoimintaa oikea paikka juuri sinulle!

Myynnin johtava sparraaja Mika D. Rubanovitsch puhuu itse asiasta – myynnin tästä päivästä. Mika D. Rubanovitsch – tuttavallisemmin Ruba – on Suomen johtava myyntivalmentaja, sparraaja, maan menestynein myyntikirjailija sekä Johtajatiimin omistaja. Hän on toiminut urallaan lukuisissa myynnin ja markkinoinnin johtotehtävissä sekä konsultoinut suomalaisia yrityksiä myynnin tehostamisessa.

Liikunnasta liiketoimintaa -seminaarissa luentojen aiheina ovat Stop myynti! #älä-



myymitään ja Moderni johtaja #älälempo. Jokainen risteilyyn osallistuja saa mukaansa myös Ruban uuden Stop Myynti -kirjan.

Toinen ilman muuta nähtävä ja koettava luento on Madventures-kaksikon esitys. Huipusuosioon ja maailmanlaajuiseen levitykseen nousseen Madventuresin tuottajana toimiva Riku Rantala ja ohjaaja Tuomas "Tunna" Milonoff ovat keränneet suosiota omaperäisyydellään ja räväkkyydellään.

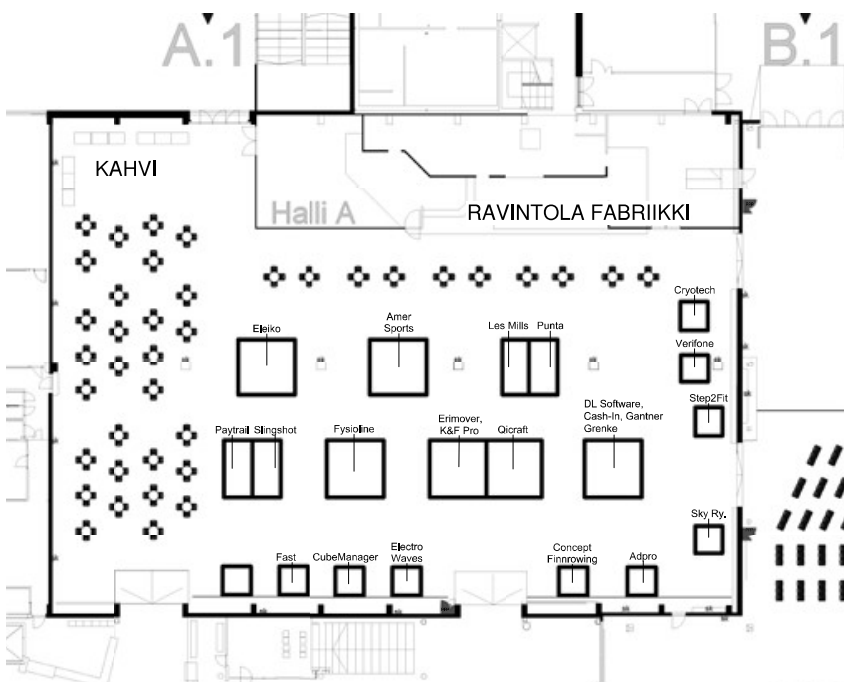
Liikunnasta liiketoimintaa -seminaarissa luennon aiheena on Case Madventures: Rohkeudella kohti uudenlaista ajattelua – uskalla rikkoa rajasi. Vuoden 2016 puhujiksi palkittujen herrojen luento tulee varmasti motivoimaan, herättämään ajatuksia ja inspiroimaan sinua arjen aherruksessa!

Jo aikaisemmin seminaarissamme luennoinut – silloin mahtavan hyvät arvostelut saanut – Humaanikoneen Jalmari Eklund tuntee asiakasrajapinnan ja siinä toimimisen. Jalmari Eklundilla on 25 vuoden monipuolinen kokemus asiakasrajapinnasta palvelun toteuttajana, palveluiden kehittäjänä sekä palveluorganisaation johtajana. Hänen työotteensa on käytännön kokemuksista syntyvää, dialogista ja positiivisella tavalla innostava. Jalmari istuttaa asiakkaan silmälasit syvälle valmennettavien arkeen ja etenee määrätietoisella askelmallilla kohti osallistujien todellista työkehittämisen tarvetta.

Liikunnasta liiketoimintaa -seminaarissa Jalmarin luennon aiheena on Tuumasta toimeenpanoon: ketterä kehittäminen yrityksen menestystekijänä. Luennon aikana pääset hyödyntämään ensimmäisen seminaaripäivän antia ja pohtimaan, miten viedä saamasi oivallukset ja uudet ideat eteenpäin käytännössä.

## UUTTA! LLT GAMES 2020

Entistäkin monipuolisempi seminaariohjelma Inspiroivia luentoja, verkostoitumista sekä innostavaa tekemisestä LLT Games 2020 -areenalla! Seminaarin ensimmäisen päivän pääpuhujat Mika D. Rubanovitsch ja Madventures haastavat sinua viemään itsesi ja liiketoimintasi uusiin ulottuvuuksiin. Iltapäivällä viihdetä ja vauhtia tarjoaa huikea LLT Games 2020 -areena, jossa pääset verkostoitumaan alan parhaimpien asiantuntijoiden kanssa samalla, kun haastat itsesi ja kilpakumppanisi monipuolisissa aktiviteeteissa.







Jos olet PT tai ryhmäliikunnasta vastaava, voit hakea uutta inspiraatiota Joosua Visurin ja Les Millsin tietoisuuslunnoista. Personal trainereille ja ryhmäliikuntavastaaville suunnatut 1. päivän tietoisuus haastavat ja antavat uutta inspiraatiota omaan tekemiseen. Joosua Visurin luento "Miten välttää massaPT:ksi tulemisen? Haluatko olla metritavaraa vai menestyvä PT? ja Les Millsin luento "Rokkistara-ohjaajien rekrytointi?"

Illan kruunaa tasokas 3 ruokalajin juhlaillallinen ja Elastisen yksityiskeikka.

## KROPPA PELIIN JA MUUTA OHJELMAA

Seminaarin toinen päivä alkaa BURN it! -aamunavauksella by Erimover&Qicraft (sopii kaikille) Startataan päivä yhteisvoimin tehokkaalla kroppaa herättävällä flowlla. Come as you are, not how you feel!

Kello 11 pääset jalostamaan ensimmäisen päivän aikana saamiiasi uusia ideoita, kun Humaanikonen Jalmari Eklund tulee pitämään meille luennon Tuumasta toimeenpanoon: ketterä kehittäminen yrityksen menestystekijänä.

Seminaariin toisen päivän päättää suosittu laitehuutokauppa sekä yhteinen buffet-lounas. Kotimatkalta pääset lounaan jälkeen noin kello 14.

Osastot ovat täynnä vauhtia ja viihdettä – jos ennätät kiertää kaikki LLT Games 2020 -osastot, voit voittaa huikkeen pääpalkinnon!

## KESKIVIIKKO 4. MARRASKUUTA

- 9.30–11.00 Rekisteröityminen ja aamukahvi /Messu- ja tapahtumakeskus Paviljonki, pääaula
- 11.00–11.15 Tervetuloa vuoden 2020 tapahtumaan Pekka Kero & Jyrki Hannula /Paviljonki, B1-sali
- 11.15–12.00 Sponsoreiden puheenvuorot Platinum-sponsorit /Paviljonki, B1-sali
- 12.00–13.00 **Stop myynti! #älämyymitään** Mika D. Rubanovitsch /Paviljonki, B1-sali
- 13.00–14.30 **Rohkeudella kohti uudenlaista ajattelua – Uskalla rikkoa rajasi!** Madventures /Paviljonki, B1-sali
- 14.30–15.30 Buffetlounas /Faneri Ravintola, Paviljonki 2. kerros
- 15.30–16.30 **Moderni johtaja #äläolepomo** Mika D. Rubanovitsch /Paviljonki, B1-sali

## 16.30 LLT GAMES 2020 • START! •

Paviljongin A1-salista löydät innostavan LLT Games 2020 -areenan täynnä viihdettä, vauhtia, kilpailuja, tiukkaa faktaa ja hauskanpitoa!

LLT Games 2020 aikana ennakoilmoittautuneille

17.30–18.30 Rokkistara ohjaajien rekrytointi (Les Mills) / Elsi, 2. kerros

17.30–18.30 Miten välttää massaPT:ksi tulemisen? Haluatko olla metritavaraa vai menestyvä PT (Joosua Visuri, Erimover Group) /Alvar, 2. kerros

## 19.00 LLT GAMES 2020 • FINISH! •

21.00 – 23.00 3 ruokalajin illallinen /Faneri Ravintola, Paviljonki 2.kerros

23.00 Elastinen /Faneri Ravintola, Paviljonki 2.kerros

## TORSTAI 5. MARRASKUUTA

- 6.30–10.00 Aamiainen /Solo Sokos Hotel Paviljonki
- 10.00–11.00 Sponsoreiden järjestämää aktiviteettia LLT Games 2020 -osastoilla
- 11.00–12.30 **Tuumasta toimeenpanoon: ketterä kehittäminen yrityksen menestystekijänä.** Jalmari Eklund, Humaanikone /Paviljonki, B1-sali
- 12.30-13.00 Laitehuutokauppa /Paviljonki, B1-sali
- 13.00-14.00 Buffetlounas/Faneri Ravintola, Paviljonki 2. kerros

Pidätämme oikeuden muutoksiin aikataulussa.

# Sairaahan hoito vs. terveyden huolto

## WITUTUSVARTTI:

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

**Y**hteiskuntamme velkataakka kasvaa vuosi vuodelta ja uusimman valtionbudjetin jälkeen lapsillemme on kasattu sellainen ylämäki-

juoksu, että entistä kilpaurheilijaakin hirvittää.

Hyvinvointivaltiota haluamme todennäköisesti kaikki, mutta varoja tuntuu kuluvan yhä enemmän reaktiiviseen toimintaan – hoivaan ja terveydenhuoltoon.

Siis hetkinen...terveydenhuoltoon? Miten ihmeessä sairaanhoito ja jälkikäteen tehtävä korjaustoiminta on onnistunut omimaan termin 'terveys'. Eikö olisi aika alkaa puhumaan asioista niiden oikeilla nimillä?

Itse olen ottanut käyttöön termin 'aktiivinen terveys' kuvaamaan sitä alaa, jolla toimimme. Alamme on syystäkin voimakkaasti kasvava ja tulevaisuudessa painopiste tulee olemaan aktiivisessa terveydessä sairaanhoidon sijasta. Koska se on yhteiskunnallemme välttämätöntä. Koska se tuo meille parempi-laatuiseen elämään.

Sairaahan hoito on sairaanhoitoa, vaikka sitä miten valkopesisi.

**JOAKIM BERNDTSSON**

# PRECOR®

## OTA TEKNOLOGIA KÄYTTÖÖSI PRECORIN® JA SONY® ADVAGYMIN™ AVULLA ///



### TARJOA JÄSENILLES JOTAIN UUTTA

Saavuttavatko jäsenesi heidän  
itselleen asettamat tavoitteet?



### UUTTA VIRTAA OHJAUKSIIN

Haluatko terävöittää  
ohjaustarjontaasi?



### TEHOSTA LIIKETOIMINTAASI

Tiedätkö, kuinka monta  
jäsentä salillasi treenaa?



SKANNAA LISÄTIETOJA

