

K&F PRO

SUOMEN KUNTO- JA TERVEYS-
LIIKUNTA-AMMATTILAISTEN LEHTI



KOULUTUSTA

TUNNETKO OMAN BRÄNDISI?

20 VUOTTA KUNTOKESKUSLEHTIÄ

#1



MATRIX MX4 JA MX4 ACTIVE KONSEPTIT PIENRYHMÄHARJOITTELUUN

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

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

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

ILMOITTAUTUMINEN AUKEAA 16. MAALISKUUTA



VUODEN SUURIN LIKUNTA-ALAN AMMATTITAPAHTUMA

LIKUNNASTA LIKETOIMINTAA

9.-11. syyskuuta | Silja Serenade | Helsinki – Tukholma

INSPIROIDU

Alan johtavat toimijat
Mieleepainuvat puhujat
Inspiroivat luennot
LLT 2020 Games
Markkina 2020 Insight
Monipuoliset vierailukohteet

.. ja paljon muuta!

INNOSTU

Tekemään enemmän
Ajattelemaan isommin
Myymään kovemmin
Kehittymään työssäsi
Kehittämään yritystäsi
Hankkimaan kontakteja

ILMOITTAUDU

Liput alk.185 €/hlö
Hinta sisältää
seminaarimaksun,
ruokailut & majoituksen
valitsemassasi hytissä.

**Ilmoittautuminen
aukeaa 16.3.**

SPONSORED BY:



* Pidätämme oikeuden muutoksiin.

WWW.LIKUNNASTALIKETOIMINTAA.FI

UUSI VUOSIKYMMEN

Viime vuoden maaliskuussa julkaisimme Jan Vorsemanin kanssa Kuntokeskus 2025 -kirjan. Siinä melko vahvasti toimme esiin nuorempien sukupolvien huomioimista palvelutarjonnassa.

Sama tuli esiin Les Millsin omassa tutkimuksessa. Ainakin neljä viidestä kuntokeskusasiakkaasta on alle 40 vuotiaita. Samoin mm. Qicraftin Farhad Jabbari omassa esitelmässään aina nostaa vahvana ryhmänä esiin nuoremmat sukupolvet.

Vieraillessani Fressi24 Esplanadin laajennuksen avajaisissa, Fressin markkinoitijohtaja Ville Välikoski otti esiin juuri tämän kysymyksen. Villen näkemyksen mukaan Suomessa kansainväliset trendit eivät ole vielä näkyvissä. Samaa ihmettelin itsekini.

Kuntokeskustoiminta on Suomessa kehittyneet hieman jälkijunassa. Tällä hetkellä näyttäisi nuorille olevan tarjolla pääosin budjettisaliiliikuntaa, jos crossfit ei kiinnosta – näin liiotellen sanottuna.

Joskus demografiat eivät puolla nuorten huomioimista. Nuoremmat sukupolvet ovat joillakin paikkakunnilla – erityisesti pienemmällä paikkakunnilla huonosti edustettuina. Silloin kuntokeskuksen on luotava palvelukokonaisuus pääkohderyhmän tarpeita ajatellen.

Suuremmilla paikkakunnilla tulee varmasti joku ottamaan haltuun nuoremmat sukupolvet ottaen mallia esimerkiksi tanskalaiselta Repeat-ketjulta tai vaikkapa maailmanlaajuiselta The Orangetheorylta. Tai avaa keskuksen, jossa uudet yhdessä tekemistä korostavat konseptit ovat tärkein palvelu.

Nuoremmat ikäluokat myös haluavat satsata enemmän omaan hyvinvointiinsa. Personal training ja small group training



Nuoremmat ikäluokat haluavat satsata enemmän omaan hyvinvointiinsa. Personal training ja small group training tulevat olemaan erittäin tärkeitä palvelumuotoja.

tulevat olemaan erittäin tärkeitä palvelumuotoja.

Nuoret aikuiset tulevat olemaan monelle kuntokeskukselle tie menestykseen!

Entäpä yli 40-vuotiaat. Usein on sanottu, että 40-50 vuotiaat ovat huono kohderyhmä, koska he ovat luovuttaneet ajatuksen komeasta prinssistä tai prinsessasta. Kun tarkastelee avioerolukuja, luulisin tuon luovuttamisen olevan menettänyt aikaa.

Useimmilla paikkakunnilla löytynee paljon juuri 40-60 ikäluokkaan kuuluvia, joille palveluiden tuottaminen on järkevää. Vuoden 2020 trendeissä ainakin kaksi viittaa tämän ryhmän olevan nousussa merkittäväksi: Exercise is Medicine ja terveystalvonnus. Näiden alle tuotetut konseptit tulevat parin-kolmen vuoden säteellä olemaan haluttavia.

Senioriliikunta näyttää kuuluvan yhteiskunnan hoitoon. Äskettäin kuuntelin radio-ohjelmaa, jossa oltiin haltioissa kunnan maksaessa senioreiden liikunnan kaupallisilla liikuntapaikoilla. Minulta meinasi mennä vatsa sekaisin, kun ylpeänä kerrottiin 11 prosenttiin ottaneen edus-



ta kiinni. Siis ilmaista liikuttamista ja 11 prosenttia haluaa käyttää. Ainakin kaikkialla kerrotaan, että Suomessa kuntosaliliikunnan penetraatio on tasossa 13-14 prosenttia. Ja nämä 13-14 prosenttia maksavat liikunnastaan.

Aina on sanottu, että senioriliikunta on hyvää pr-työtä. Kuvaako tuo luku juuri sitä, että senioreiden liikuttaminen on vain pr-työtä.

Hyvää uutta vuosikymmentä!

Ari Katajisto
päätoimittaja

P.S. Tässä lehdessä teemana on koulu- tus. Kannattaa ottaa koppia mm. APT-jutusta. Muistutuksena suuntaus USAsta. Tällä hetkellä maailmalla suurin hanke on USAn liikunta- ja urheiluministerin lakialoite kuntoliikunnan sääntelyyn. Sen mukaan niin kuntokeskukset kuin personal trainerit tulee akreditoida ja tarpeen mukaan ottaa heiltä lupa pois. Euroopassa ollaan menossa samaan suuntaan.

K&F PRO

www.kfpro-lehti.com

K&F Pro

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

KUSTANTAJA

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

PÄÄTOIMITTAJA

Ari Katajisto
toimitus@kf-lehti.com

TOIMITUS

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

TAITTO

Satu Asikainen

KANNEN KUVA

Hanna Väisälä

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 €. Tilaushinta 24 € / kuusi numeroa.

PAINATUS

Grano Oy

ILMESTYMISAikATAULU

	postitus	deadline
2/2020	05.03.	27.02.
3/2020	30.04.	23.04.
4/2020	27.08.	20.08.
5/2020	01.10.	24.09.
6/2019	19.11.	12.11.

FIBO erikoisnumero 16.04.

VASTUUVIRHEISTÄ

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

Tässä numerossa

K&F PRO 1/20

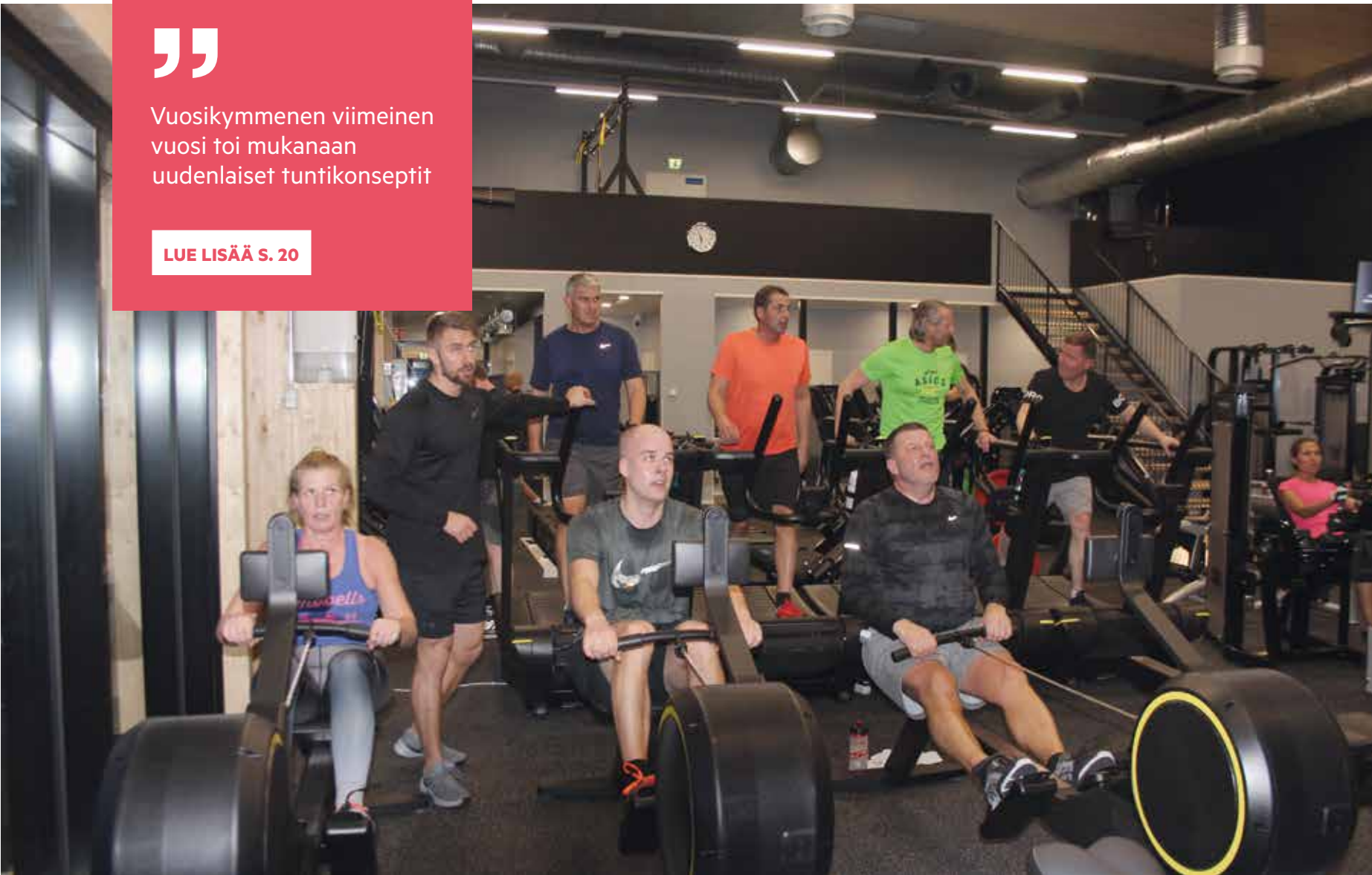
- 4 PÄÄKIRJOITUS:**
Uusi vuosikymmen
Ari Katajisto
- 8** 20 vuotta lehden ohjaksissa
Nella Rahkonen
- 12** Kuntosalien asiakasturvallisuus
- 16** Vuosi salitta
- 18** Vuosikatsaus 2019
- 22** Auktorisoitu personal trainer -koulutus
- 26** Jatkokoulutusta liikuttajille
- 30** Tunnetko oman brändisi
Jan Vorselman



”

Vuosikymmenen viimeinen vuosi toi mukanaan uudenlaiset tuntikonseptit

LUE LISÄÄ S. 20



SKY tiedottaa:

Standardi työn alla

Jo muutaman vuoden on työstyetty kunto-keskusalaa koskevaa standardia. Nyt ensimmäinen osa on valmistunut ja kysymys onkin, miten se vaikuttaa kuntokeskuksen toimintaan.

SKYn seminaarissa 12. joulukuuta Yhteisen Toimialaliiton asiantuntija Suvi Pasanen valotti asiaa.

MIKÄ ON STANDARDI JA MIKSI

Standardit perustuvat eri toimijoiden yhteiseen näkemykseen siitä, mikä on hyväksyttävä palvelun taso. Kuntokeskusstandardissa keskitytään kahteen alueeseen eli toimintaa ja hallintoa ja toisaalta turvallisuutta koskeviin vaatimuksiin.

Standardi tulee olemaan vapaaehtoinen, mutta se tulee tarjoamaan työkalun, jonka avulla oman keskuksen palvelun laatua ja turvallisuutta voidaan arvioida.

Standardin perusta on suojella niin kuluttajaa, palvelun tarjoajaa ja ympäristöä. Standardin tärkein anti on turvallisuuden näkökulma. Kuntosalilaitteille on omat

standardit, joilla varmistetaan, että laitteet ovat käyttökunnossa ja turvallisia.

MITÄ HYÖTYÄ

Suvi Pasanen kertoo, että tärkeä hyöty tulee siitä, että koko alan luotettavuus paranee, kun kaikki noudattavat samoja sääntöjä kautta Euroopan.

– Kuntoilijaa ajatellen on tietysti hyvä, jos saa samanlaatuista palvelua joka puolella Eurooppaa.

Pasanen lisää, että standardia noudattamalla voi kuntokeskus varmistua, että sen tarjoama palvelu on turvallista ja laadukasta.

MITEN VAIKUTTAA

Ensinnäkin standardin käyttö on vapaaehtoista. Jos ilmoittaa täyttävänsä standardin vaatimukset, on vaatimukset todella täytettävä.

Standardia tutkiessa voi jokainen kuntokeskus peilata omaa toimintaa siihen, hyvä benchmarkkausväline. Standardin tar-

kastelussa voi kirjata ylös parannettavat ja heikot alueet. Kun tietää puutteet, voidaan keskittyä tarvittavien parannustoimenpiteiden tekemiseen.

Standardin ehkä hankalin kohta on defibrillaattorin välttämättömyys. Standardissa on sanoma muotoilu ”defibrillaattorin on oltava saatavilla”. Eli jos haluaa täyttää standardin, on defibrillaattori löydettävä.

Standardiin on kirjattu kahden tyyppisiä lausekkeita. On asioita, jotka on tehtävä ja niitä ei voi jättää pois, jos haluaa täyttää standardin. On myös asioita, joita tulisi tehdä, mutta ei ole pakko.

STANDARDI KÄYTÄNTÖÖN

Kun kuntokeskus ottaa standardin käyttöön, on hyvä kertoa siitä kollegoille ja asiakkaille, siten edistetään standardin käyttöä.

Tärkeää on tutustua standardin sisältöön ja ottaa hyvät käytännöt haltuun.

Lisätietoja standardista saa: toimisto@sky-ry.fi

Tehokasta lisämyyntiä personal trainereille

Ammattilaiset.info on uusi palvelu liikunnan ammattilaisille. Palvelu on startannut suunnattuna erityisesti personal trainer ammattilaiskentälle - se on alusta ammattiosaamisen esittelyyn ja asiakkaiden saantiin.

Personal trainer Anna-Kaisa Sillanpää: Miten ammattilaiset.info hyödyttää kaltaistani ammattilaisia?

– Monella personal trainerilla on omat ja heidän itsensä ylläpitämät www-sivut, mutta voisi kysyä, miksi? Ammattilaiset.info tarjoaa huokeaan hintaan omat personoidut sivut ammattilaisille ja vastaa sivuston ylläpidosta. Mainostamme ja markkinoimme palvelua aktiivisesti, joten generoimme siis asiakkaita palveluun, josta he valitsevat itselleen sopivimman ammattilaisen, Mika Järvinen, palvelun sisältöasiantuntijana, avaa hyötyjä.

Anna-Kaisa: Miten palvelu toimii, miten se parantaa markkinointiani?

– Palvelu sisältää helppokäyttöisen mutta tehokkaan hakukoneiston, jonka avulla asiakas löytää haluamansa profiilin omaavan ammattilaisen haluamaltaan alueelta. ammattilaiset.info markkinoi palvelua aktiivisesti ja kohdennetusti potentiaalisille asiakkaille jotta palvelussa mukana olevat ammattilaiset saisivat tasaisen kävijämäärän omille esittelysivuilleen. Ja sitä kautta siis myös kauppaa lisää. Palvelua optimoidaan jatkuvasti parhaan



mahdollisen hakukonenäkyvyyden takaamiseksi. Lisäksi panostamme verkkomainontaan tuntuvasti joka kuukausi. Edullisella kuukausimaksulla ammattilainen saa siis käytännössä koko markkinointikoneistomme käyttöön. Ammattilaiset.info -palvelun infrastruktuurista vastaava Petri Järvinen.

Personal trainer Anna-Kaisa jatkaa: Miksi palveluun kannattaa personal trainerina profiili tehdä, voiko sen tehdä myös toimiessaan kuntosalilla valmentajana?

– Saat oman personoidun esittelysivun ja

hakupalvelun avulla uusiasiakkaita eli omaa personal trainer -bisnestä eteenpäin. Kuntosalilla ja/tai sen personal trainerit voivat myös kätevästi parantaa omaa näkyvyyttään palvelun avulla ja saada lisää asiakkaita. Maksat palvelusta jopa vähemmän kuukausittain kuin jos sinulla olisi omat www-sivut. Palvelu ylläpitää alustaa puolestasi ja tekee markkinointia ammattilaisten hyödyksi. Tehokasta ja edullista lisäasiakashankintaa personal trainereille ja kuntosalille, Mika kiteyttää ammattilaiset.info -palvelusta.

Ja Petri Järvinen jatkaa:

– Potentiaalinen asiakas saa mainontaa sähköisesti somen kautta, lukemalla alan julkaisuja ja kohdistetusti käyttämiltään kuntosalilta. Asiakas voi myös itse oma-aloitteisesti tehdä esim. Google-hakuja, joissa palvelu ponnaa hyvin esiin hakukoneoptimoinnin ja suorien ammattilaiset.info:n maksamien mainoskampanjoiden avulla.

Ammattilaiset.info -palvelu laajentuu 2020 vuoden aikana myös muihin liikunnan ammattiryhmiin esim. fysioterapeutit, hierojat, liikunnan- ja ryhmäliikunnan ohjaajat, lisäksi muita ammattialoja lisätään sitä mukaan, kun profiilin luoneita ammattilaisia palveluun tulee.

Katso palvelusta lisää: www.ammattilaiset.info

– kysy: info@ammattilaiset.info



FIBO uusiutuu

Huhtikuun 2.-5. ovat päivämäärät, joita ei tänä vuonna kannata unohtaa. Kuntokeskustoimijoille ne merkitsevät vuoden tärkeintä messutapahtumaa FIBOa Saksan Kölnissä.

FIBO on ainoa tapahtuma, jossa voi saada kokonaisvaltaisen katsauksen kuntokeskus- ja muun liikunta-alan tuotteisiin ja palveluihin. Vuosi 2020 tuo FIBOssa mukanaan uuden hallijärjestyksen ja entistä vahvemman fokuksen innovaatioihin ja jatkuvaan koulutukseen.

Tuotteiden ja palvelujen lisäksi FIBO tarjoaa paljon muuta. Merkittäviä tutustumiskohdeita ovat uusi Future Forum, Virtual Gym, Meeting Point Health, Wellness Competence Centre ja uudelleen mietitty laaja, mutta saksankielinen FIBO CONGRESS.

SIJOITA OMAAN MENESTYKSEESI

Asiakaspysyvyydestä kiinnostuneiden on sijoitettava tulevaasuuteen. FIBO tarjoaa maailman laajimman katsauksen tuotteisiin, trenniohjelmiin ja liiketoiminnan tietotaitoon. Tärkeitä tutustumiskohteita kuntokeskustoimijoille ovat messujen hallit 6,7 ja 9, joissa esittäytyvät cardio- ja voimaharjoittelulaitteyritykset, hallit 7 ja 8, josta löytyvät terveysliikuntavälineet ja hallit 6,7 ja 9, joihin on sijoittuneet myös EMS- ja värähtelyteknologia. Hallissa 9 on myös oma alue konsultointiyri-

tyksille lisättyä uuden liiketoiminnan alueella. Halli 8 on varattu terveysliikunnalle ja hyvinvoinnille. Hallissa 5.2 pääsee tutustumaan harjoitteluun mm. vesiliikunnan, toiminnallisen harjoittelun, ryhmäliikunnan ja fitness-kamppailun mukana.

KATSE TULEVAISUUTEEN

Suurten brändien lisäksi kuntokeskustoimijoiden kannattaa tutustua halliin 5.1., johon sijoittuvat uusia innovaatioita ja tulevaisuuden teemoja sekä mielenkiintoisia ideoita tarjoavat yritykset.

Lauantaina Future Forum keskittyy startupeihin ja franchisingiin paneelikeskustelussa "Fitness 2030 – asiantuntijat kertovat". Sunnuntaina kilpaillaan FIBOssa esillä olevasta parhaan start-upin tittelistä.

TERVEYSLIIKUNTAA

Hallista 8 on tulossa terveyteen panostavien yritysten halli. Sinne suuntaavat terveysliikuntamarkkinaa keskittyvät, ennaltaehkäisyyn, kuntoutukseen ja terapiaan ratkaisuja etsivät toimijat. Näytteilleasettajapaletti on

monipuolinen, mm. Excio, SchwaMedico, Extrafit, schwa-medico, xBody, Gaugler Lutz Airox ja HUR, muutamia mainiten.

HELPPO TUTUSTUMISKOHDE

FIBO on suomalaiselle kuntokeskustoimijalle optimaalinen paikka tutustua kuntokeskuksille suunnattuun laite-, tuote- ja palvelutarjontaan sekä tutustua uutuuksiin, joista suurin osa on saatavilla tulevan syksyn tai alkuvuoden 2021 aikana.

Suomalaiset maahantuojat ovat joukolla paikalla. Vuoden uutuudet esitellään heille viikon alkupäivinä, jolloin he voivat viestittää sanomansa omalla kielellä potentiaalisille asiakkaille. Suomalaiset maahantuojat suosittelevat tapaamisen sopimista ennakkoon, jolloin juuri teidän asiaanne pureudutaan sovittu.

Köln on helppo saavuttaa esimerkiksi Düsseldorfin kautta. Düsseldorfista on vajaan tunnin junamatka suoraan Kölnin Messukeskuksen asemalle.

www.fibo.com

20 VUOTTA LEHDEN OHJAKSISSA

"Olen varma, että lehti on rikastuttanut elämäni enemmän kuin ura ekonomina"

– Ari Katajisto, mies K&F-lehtien takana.

TEKSTI: **NELLA RAHKONEN** KUVAT: **HANNA VÄISÄLÄ**

Ari Katajisto aloitti Kuntosali&Fitness -lehdessä vuosituuhannen vaihduttua. 20 vuoden ajan K&F-lehdet on tuottanut kuntokeskuksiin keskittyvään mediaa. Nyt on aika haastella itse päätoimittajaa matkasta kohti tätä päivää.

Vuosikymmenen vaihe on myös hyvä hetki katsoa, miten nykytilaan on ajaututtu.

LAHDESTA VAASAAN JA KENKÄKAUPPAA MUMMOILLE YMPÄRI SUOMEN

Ari Katajisto, 60, on alun perin kotoisin Lahdesta, jossa asui lukioikäiseksi saakka. Lahdessa nuorta Aria kiinnosti jalkapallon pelaaminen paikallisessa joukkueessa. Jalkapallo sai kuitenkin jäädä, kun mies muutti opintojen perässä Vaasaan. Kauppakorkeakoulusta/Yliopistosta (muuttui opiskelujen aikana Yliopistoksi) ekonomiksi valmistunut Katajisto innostui kuitenkin perinteisen ekonomin urasta poiketen vaihtoehtoisista medioista. 1980-luvun alkupuolella Suomessa alettiin tutustumaan marginaalimediaan ja niiden tekemiseen.

–Pääsin opiskeluiden jälkeen mukaan tekemään niin sanottuja marginaalimediaa, vuoden Rank Xerox -kauden jälkeen siirryin Suorayhtiöihin (Suoramedia muistetaan mm. Kuponkiuutiset-julkaisusta ja Suoramarkkinointi Oy lanseerasi aikanaan mm. Kotivinkki-lehden). Ne eivät perustuneet silloin perinteiseen tapaan tehdä markkinointia, suoramarkkinointi oli vasta silloin aloittamassa voittokulkuaan. Monille tilausmarkkinointikirjeistään tuttu Valitut Palat teki suoramarkkinointia siihen aikaan parhaiten, siitä suoramarkkinointi oikeastaan täällä Suomessa lähti, Ari kertoo.

ARI KATAJISTO

- Syntymävuosi: 1959
- K&F-lehtien päätoimittaja
- Perhe: Vaimo sekä 1986 syntynyt poika ja 1997 syntynyt tytär
- Harrastukset: kuntosali
- Motto: Nou hätä, tehdään juttu valmiiksi.

Tämän jälkeen 1980-luvulla Ari oli mukana tekemässä osoitteetonta suoramainontaa ja rakentamassa uutta suoramainonnan "roska-postiverkostoa", Suomen Suoramainontaa.

–Tämä on ollut minun pohjani mediatietoisuudelle ja kokonaisuudelle markkinoinnin tekemiseen. Molemmat ovat tällä hetkellä omalla tavallaan erittäin merkittäviä tekijöitä, varsinkin Suomen markkinointihistoriassa. Suoramarkkinointi on edelleen merkittävä ja nykyiseen verkkomediaan kehittynyt tuote, Katajisto sanoo.

Alussa suoramarkkinoinnin perustuote oli postimyynti, josta sitten vuosien saatossa muuntautui verkkokauppa.

Suomen Suoramainonnan aikana Katajistolle tuli tutuksi myös franchisingtoiminta.

– Silloin franchising oli järjestelmä, jossa franchisingantaja tuotti lisäarvoa tai lisäpalveluja vastaamaan franchisingmaksua. Franchi-





Ketjuuntumisen alku ja asiakkuuden uusi ajattelu muutti alan ja loi sille kasvupyrähdyksen. Tulin mukaan juuri oikeaan aikaan. Silloin kaupallisia kunto- ja liikuntasaleja oli noin 300, nykyään yli tuhat.

sing on oikeastaan tuloslaskelman uudelleen muotoilua, jossa lopulta yrittäjälle jää viivan alle lähes sama kuin hyvällä yksinyrittäjällä, mieltii Katajisto.

1990-luvulla Katajisto lähti mukaan vahvemmin myyntityöhön ja tarkemmin sanottuna kenkäkauppaan. Tuolloin perinteisen kenkäkaupan valikoima oli rakentunut Kehä III sisäpuolella asuvien näköiseksi ja ns. käyttökenkää ei ollut tarjolla. He kiersivät kenkäkauppana ympäri Suomea, siellä missä kenkille oli suurin tarve.

–Myytiin kenkiä erityisesti mummoille, teimme nykyään ajatellen kenkien budjetikauppaa. Kuljettiin kaupungista toiseen ja perustettiin kauppa muutamaksi päiväksi vapaana olevaan liiketilaan tai palokunnan talolle. Etukäteen laitoimme ilmoitukset paikallisiin lehtiin, että olemme tulossa kylille ja myytiin sitten kenkäpareja niin paljon kuin sielu sietä, Katajisto nauraa.

2000-luvun ja 40 ikävuoden lähestyessä, Katajisto kuitenkin puutui jatkuvaan autossa istumiseen ja kiertävään työhön. Hän alkoi etsiä mielekästä ja haastavaa tekemistä, jossa ei tulisi lähes 200 matkustuspäivää vuodessa.

–Autossa istuminen ei ole vartaloystävällistä hommaa. Halusin löytää yrityksen, jonka voisin ostaa. Kriteerinä tähän oli yrityksen kohtalaiset näkymät sekä mielekäs tekeminen. Sattumalta ensimmäiseksi löysin Kuntosali & Fitness-lehden, jossa näin potentiaalia tekemiseen ja tulevaan työhöni, Katajisto sanoo.

Alussa lehdessä tekijöitä oli kolme, mutta jo puolen vuoden Ari jäi vastaamaan yksin kokonaisuudesta. Vuosien varrella Arin lisäksi lehteen on kirjoittanut lukuisia määriä freelancer-kirjoittajia sekä liikunta-alan ammattilaisia.



Tärkeänä henkilönä ja vakituisena avustajana Katajisto nostaa esiin silloisen FAFn vetäjän Tiina Raninin (nyk. Simpanen). Kymmenisen vuotta Tiina toi lehteen liikunnallista osaamista ja sillä varmisti lehden sisällöllisen annin. K&F Professional -lehden alkuaikoina Tiina toimi myös lehden päätoimittajana.

2000-LUVUN ALKU JA LIIKUNTA-ALAN BUUMI

Kuntosali & Fitness -lehti on perustettu vuonna 1997. Lehden perustivat kolme aktiivista kuntosalitoimijaa Martti Kailaheimo, K-P Ourama sekä Kari Kaipainen. Martti Kailaheimo veti lehteä, mutta kuitenkin päätyi vuonna 1999 jatkamaan kuntosalilaitemyynnin parissa. Tämän jälkeen Katajisto osti lehden ja lähti kehittämään sitä eteenpäin.

– Minulla kävi hirveän hirveä munkki, kun lehti ostettiin. 1.1.2000 aloitin hommat. Elokuussa aloitti Mikko Mustalan vetämänä CMS-ketju. CMS toi selkeän asiakkuusajattelun Suomeen mm. vuosisopimuksen lanseeraamisella. Siinä mukana tulivat Frisk ja Wellness, joista on muutaman mutkan jälkeen muodostunut SATS Elixia (Suomessa Elixia). Ketjuutumisen alku ja asiakkuuden uusi ajattelu muutti alan ja loi sille kasvupyrähdysen. Tulin mukaan juuri oikeaan aikaan. Silloin kaupallisia kunto- ja liikuntasaleja oli noin 300, nykyään yli tuhat, Katajisto kertoo.

Kuntosali&Fitness -lehden tähänastinen suurin muutos tuli vuonna 2002, jolloin julkaistiin kuntolehden lisäksi alan ammattilaisille tarkoitettu K&F Professional -lehti (nyk. lyhemmin K&F Pro)

–Olimme tehneet mm. Jalle Söderholmin kanssa jonkin verran business-juttuja Kuntosali&Fitness -lehteen, mutta ne eivät olleet suunnattu varsinaisesti tabloidlehden lukijoille. Liiketoiminnalliset jutut eivät kiinnostaneet lukijoita, jotka vaan liikkuvat harrastuksena. Pro-lehdelle oli oma tarpeensa, koska ala oli kovassa kasvussa, Katajisto sanoo.

Ala oli ammattimaistumassa ja se oli asettanut lisävaatimuksia sille, mitä lehden piti tarjota lukijoilleen. Tämän haasteen Katajisto otti asiakseen ja on pyrkinyt päämäärätietoisesti mukautumaan tekemisessä nopeastikin siihen, mihin liikunta-ala on menossa. Tähän kuuluu muun muassa jatkuva hereillä olo uutuuksista ja trendeistä ympäri maailman, sekä tuoda tietoutta näistä lukijoille.

Suuntaviivat pidemmässä juoksussa tulee olla aina valmiina – se on Katajiston mielestä päätoimittajuuden tärkein tehtävä lehdelle. Usein uudet asiat saavat niiden ominaispainoa suuremman palstatilan. Usein on kuitenkin nähty, että uudet asiat useimmiten sopeutetaan kuntokeskusten sisältöön melko nopeasti.

–Ulkomaiset tapahtumat IHRSA ja FIBO ovat joka vuosi must-juttuja, päätoimittajalle menemättä jättäminen tarkoittasi luovuttamista alalla. Tehtävään kuuluu seurata, mitä markkinoilla tapahtuu koko maailmassa. Monet nähdystä uutuuksista tai trendeistä eivät tuki tule Suomeen, mutta aika paljon tulee jollakin viiveellä tai hieman muokattuna. Ja



Tämän päivän liikunta-alan lehden päätoimittajan tärkein työväline on läppäri ja tärkeähkö työpaikka on kuntokeskus.

täytyy painottaa, että minulle lehden tekeminen ei ole taiteellinen suoritus vaan teollinen prosessi, jossa syntyy luettava lehti. Vaikka pääsenkin matkustelemaan, niin pääsääntöisesti tekeminen on tylsää puurtamista ja rutiinien tekemistä, joka kyllä helpottaa tekemistä. Lisäksi pitää olla joustava muuttamaan koko ajan, hän pohtii.

Lähtiessään mukaan KF-lehteen Katajistolla ei ollut aavistusta, kuinka suureen kasvuun liikunta-ala lähtisikään seuraavien vuosikymmenien aikana. Tästä huolimatta mies sanoo kasvun olleen luultua ja toivottua hitaampaa, mitä se olisi voinut olla. Tällä kokemuksella hän on päässyt näkemään alan kehitystä lä-

heltä ja huomannut myös pulaa osaavista tekijöistä.

–Alalla on ollut jatkuva pula ammattilaisista. Ollakseen ammattilainen, pitää mielestäni olla useamman vuoden työkokemus, jotta oikeasti pystyy antamaan alan nousua tukevaa lisäarvoa. Jumbpaohjaajista oli jatkuva pula 2000-luvun alussa ryhmäliikunnan kysynnän vahvassa kasvussa – ja viime vuosikymmen on mennyt niin, että pt-puoli ei ole pystynyt vastaamaan siihen tarpeeseen, mikä markkinoilla voisi olla olemassa. Osaavia personal trainereita on liian vähän. Jos koulutetut jäisivät alalle töihin ja antaisivat itselleen aikaa ammattimaistua, olisi ala toden-

näköisesti erilainen. Lisäksi kuntokeskuksien johtamiskoulutus puuttuu lähes kokonaan Suomen koulutustarjonnasta, sen avulla varmasti saataisiin lisää kasvua alalle, hän miettii.

Vuosien varrella K&F Pro -lehti on yhteistyössä eri tahojen (mm. CMS/Mikko Mustala, IHRSA/Doug Miller ja Jan Vorseلمان) kanssa tuottanut alan seminaareja, joiden tavoitteena on ollut tuottaa Suomen kamaralla kuntokeskustoimijoille mahdollisuus päästä kuulemaan omaa toimintaa hyödyttävää sanomaa.

"HARVA USKALTA A KOMMENTOIDA MINULLE LEHTÄÄ KRIITISESTI – VAIKKA SIITÄ EI JOUDU PANNAAN"

Vuodet lehden parissa ovat tuoneet valtavan osaamisen sekä paljon hyviä muistoja ympäri Suomen. Omaan tekemiseen hän on kuitenkin kaivannut myös kritiikkiä.

– Harva uskaltaa kommentoida minulle lehteä kriittisesti, se on kieltämättä vähän harmi. Kriittisestä kommentista ei joudu pannaan, vaan silloin on mahdollisuus kehittyä. Nyt uudemmalla kokoonpanolla olen onneksi saanut ympärilleni henkilöitä, jotka uskaltavat ja kehtaavat haastaa juttuja, sparraus tekee jokaiselle hyvää. Esimerkiksi PRO-lehdessä olemme tehneet Jan Vorseلمانin kanssa mielipideartikkeleita, jotka ovat olleet minulle mielekkäitä. Niiden parissa olemme päässeet haastamaan itseämme ja toivottavasti myös lukijoita tässä samalla, vaikka palaute jostain syystä on aina mennyt Vorseلمانille, Katajisto sanoo.

Maakuntareissujen vastaanotto on kerta toisensa jälkeen yllättänyt. Katajisto pyrkii säännöllisesti tekemään kierroksia esimerkiksi Pohjanmaalle, Lappiin tai Itä-Suomeen kuntosaliryttäjien ja muiden alan ammattilaisten jututettavaksi.

–Eräältäkin reissulta löytyi kahden ensimmäisen päivän aikana mielenkiintoisia uutuuksia. Savonlinnassa Kristalli Sportin toi-



Ulkomaiset tapahtumat IHRSA ja FIBO ovat joka vuosi must-juttuja, päätoimittajalle menemättä jättäminen tarkoittasi luovuttamista alalla. Tehtävään kuuluu seurata, mitä markkinoilla tapahtuu koko maailmassa.

minnallinen uusi harjoittelukonsepti ja seuraavana päivänä Kajaanissa Balance Sportilla nykyään iWall-tekijöinä tunnettujen toimijoiden juoksumattomuus sekä Kajaanin Lady Linella (nyk. Liikuntakeskus Terve) jumppatunti, jossa käytettiin ensimmäisenä highrolleria jumppavälineenä. Mietin tämän jälkeen, että näitä reissuja pitää tehdä ehdottomasti lisää, koska monet uutuuudet ja mielenkiintoiset ratkaisut löytyvät nimenomaan maakunnista. Kaikki ei missään nimessä tapahdu pääkaupunkiseudulla tai Helsingissä. Ja esimerkiksi Vaasa on ollut alan innovaatiokeskus sekä Tampere on ollut aina kovassa iskussa eritoten ryhmäliikunnan saralla, hän kertoo.

Vuodet lehden parissa eivät ole olleet pel-

kästään ruusuilla tanssimista ja haasteitakin on ollut. Aika ajoin Katajisto on kamppailut talousasioiden kanssa, miten liikunta-alan julkaisusta tehdään kannattavaa.

–Mikäli olisin opiskeluiden jälkeen valinnut työt ekonomina, tienestimahdollisuudet olisivat suurella todennäköisyydellä olleet eri luokkaa. Kun 1970- ja 80-luvulla opiskelin ekonomiksi, tällöin oli tarkoitus valmistaa henkilöitä talouspäälliköiksi teollisuudelle, joka on aika kaukana tästä nykyisestä tekemisestä. Olen silti varma, että tämä on antanut minulle enemmän kokemuksia, Katajisto pohjaa.

UUSI AIKA K&F-LEHDELLE

Vuonna 2019 Katajisto sai kontaktoinnin Fitralta, liikunta- ja hyvinvointijulkaisuiden kustantamolta, kiinnostuksesta ostaa lehti. Hän oli pohtinut aiemmin, että olisi mielekästä saada myös muita tekijöitä kehittämään lehteä, erityisesti sen digipuolta. Katajisto päätti antaa yhteistyölle mahdollisuuden ja kaupat tehtiin. Kauppojen jälkeen Katajisto on jatkanut työtään päätoimittajana.

– K&F Kuntosali&Fitness -lehden digipuolta tulemme kehittämään lähitulevaisuudessa vahvasti. Sillä puolella meillä on ollut tähän saakka yleislehti. Uskon, että tämän uuden yhteistyön myötä tämä digipuoli tulee saamaan laajaa näkemystä ja löydämme uuden kulman sen tekemiselle, Katajisto sanoo.

Tulevaisuuden tavoitteena on jatkaa monipuolisen sisällön tekemistä sekä uudistua sopivassa suhteessa, jämähtämiselle ei saa jättää sijaa.

–Pro-lehden puolella toivon, että tähän löydetään hyvä päätoimittaja jatkamaan tehtävää, kun minä jonain päivänä jään eläkkeelle. Jatkossakin toivon, että lehti palvelisi alan ammattilaisia parhaalla mahdollisella tavalla. Tulemme painottamaan tästäkin eteenpäin hyvää sisältöä, se on minulle kaikista tärkeintä, Katajisto summaa.

Asiantuntija palveluksessasi

Jokainen kuntokeskus on erilainen. Enkora auttaa sinua löytämään liiketoimintasi tarvitsemat ratkaisut helpottamaan arkeasi. Etkä maksa turhasta.

Myyntipiste
Varaukset
Verkkokauppa
Fast Pay
Yrityssopimukset
Asiakashallinta
Kulunvalvonta
Työajanseuranta
Infopäät



Fit Espoon kuntosali on moderni – entä turvallisuusasiakirjat?

Kuntosaliketjujen asiakas- turvallisuutta tutkittu

TEKSTI JA KUVA: **ARI KATAJISTO**

Tukes teki kevään ja kesän 2019 aikana tarkastuksen Suomen 11 suurimpaan kaupalliseen kuntosaliketjuun. Tarkastetuilla ketjuilla on Suomessa yhteensä 262 kuntosalia. Tarkastus kohdistui asiakasturvallisuuden johtamiseen koko ketjun tasolla. Yksittäisten salien kuntoiluvälineitä, oheispalveluita tai muita yksityiskohtia ei tarkastettu.

Isojen kuntosaliketjujen turvallisuusasiakirjoissa on puutteita ja tapaturmat jäävät kirjaamatta ja käsittelemättä, selvisi Turvallisuus- ja kemikaaliviraston (Tukes) valvonnassa. Yksikään ketjuista ei selvinyt tarkastuksesta täysin puhtain paperein. Tukes kehottaa kuntosaliketjuja kiinnittämään huomiota turvallisuusjohtamiseen.

Useimmilla tarkastetuilla ketjuilla kuluttajaturvallisuuslain edellyttämä turvallisuusasiakirja oli puutteellinen tai se puuttui kokonaan. Vain kolmella kuntosaliketjulla asiakirja oli suunnilleen lain edellyttämällä tasolla. Kuudelle ketjulle annettiin kehoitus laatia turvallisuusasiakirja ja viidelle ketjulle suositus

täydentää asiakirjaa. Riskien arviointi oli liian suppea tai puuttui kokonaan kaikissa tarkastetuissa ketjuissa.

– Turvallisuusasiakirja on kuvaus siitä, miten turvallisuus on kuntosalilla järjestetty. Se on ensisijaisesti salin oman toiminnan kehittämisen väline. Turvallisuusasiakirjan avulla on esimerkiksi helppo perehdyttää uusia työntekijöitä, kertoo johtava asiantuntija Mervi Murtonen Tukesista.

– Kuntosalit ovat vahvasti ketjuohjattuja ja konsernijohdossa määritellään hyvin pitkälti ketjun toimintatavat. Pyrimme siihen, että kun turvallisuusjohtamista parannetaan konsernitasolla, asiakasturvallisuus paranee kaikilla ketjuun kuuluvilla kuntosaleilla, sanoo Murtonen.

VALVOMATON KUNTOILU VAATII ERITYISEN TARKKOJA ASIAKASOHJEITA

Tarkastetuista 11 kuntosaliketjusta viidellä oli käyttöehdoissa maininta, että asiakas harjoit-

telee kuntosalilla omalla vastuullaan. Vastuuta kuntosaliharjoittelun turvallisuudesta ei voi kokonaan siirtää asiakkaalle, vaan kuntosalin ylläpitäjä vastaa siitä, että palvelu on asiakkaalle turvallinen.

Niin sanotut kylmät salit, joissa asiakas voi kuntoilla omatoimisesti ilman että henkilökuntaa on paikalla, ovat yleistyneet. Kuntosalin valvomaton käyttö edellyttää palveluntarjoajalta erityistä tarkkuutta asiakkaiden opastuksessa ja hätätilanteisiin varautumisessa.

– Asiakkaalle pitää antaa selkeät ohjeet, miten kuntosalille saa apua ja miten hätätilanteissa pitää toimia silloin, kun henkilökuntaa ei ole paikalla. Henkilövalvontaa voi tarvittaessa täydentää kameravalvonnalla, hätäkeskustuspainikkeilla tai vartiointiliikkeen palveluilla, kertoo Murtonen.

KUNTOSALIEN ONNETTOMUUS- KIRJANPITO OLEMATONTA

Kuntosalien onnettomuuskirjanpito on niin

olematonta, että tapaturmien todellista määrää ei tiedä kukaan. Useimmilla tarkastetuista ketjuista ei ollut järjestelmällistä käytäntöä asiakastapaturmien kirjaamiseen eikä tapah-tuneita onnettomuuksia käyty läpi, jotta niistä opittaisiin. Kaikista kuluttajapalveluissa tapahtuneista vakavista tapaturmista pitää tehdä ilmoitus Tukeisiin.

KUNTOSALIVÄLINEIDEN TURVALLISUUTEEN KIINNITETÄÄN HUOMIOTA

Kuntosalivälineiden laatuun ja turvallisuuteen kiinnitetään kuntosaliketjuissa paljon huomiota. Hankinnat on usein keskitetty ja kuntoiluvälineitä hankitaan vastuullisilta toimittajilta. Välineiden kuntoa seurataan ja niille on määritelty huolto-ohjelmat.

Tukes muistuttaa, että sähkötoimisten kuntoiluvälineiden huoltoa ja korjausta tekevällä pitää olla oikeudet sähkötoihin.

LIIKUSSA TÄYDENTÄMISTÄ

Liikun toimitusjohtaja Johanna Riihijärvi kertoo, että TUKES vieraili myös heillä.

– Saimme positiivista palautetta luomistamme rutiineista. TUKES toivoi meidän panostavan hieman enemmän asiakirjoihin, jolloin antamamme ohjeistus olisi vielä nykyistä yksityiskohtaisempaa.

Johanna kertoo heillä olevan jo onnettomuustilastointi käytössä, mutta TUKES toivoi lisäksi pidettävän kirjaa myös läheltä piti -tilanteista.

– Meillä asiakas saa aina turvallisuusinfon. TUKES ohjeisti meitä myös pyytämän asiakkailta tietoja mahdollisista läheltä piti -tilanteista.

Liikku toimii pienellä henkilökunnalla. Sen vuoksi Johanna Riihijärvi painottaakin heidän tekemää työtä alihankkijoiden kanssa.

GOGO

GOGO Express salien toimitusjohtaja Taru Vähätalo kertoo heillä turvallisuuskysymysten olevan aktiivisesti esillä.

– Konseptiimme kuuluu, että aina kun kuntosali on auki, on meillä henkilökunta aina paikalla, kertoo Taru Vähätalo.

Taru painottaa, että iso osa turvallisuuteen vaikuttavista seikoista luodaan jo silloin kun kuntokeskusta suunnitellaan. Hyvä layout helpottaa jo.

Taru Vähätalo kertoo heidän painottavan asiakkaille aina GOGO etikettiä, johon kuuluu mm. painojen pudottamisen kieltö, toisia huomioiva magnesiumin käyttö, juomien nauttaminen vain pulloista.

– Kun aktiivisesti puutummme epäkohtiin, on se pitänyt GOGO Expreseissä harjoittelun turvallisenä, sanoo Taru Vähätalo.



Ironfit Ruotsin maalla

Joulukuun 6.-8. päivinä pidettiin Tukholmassa Ruotsin suurin liikuntatapahtuma Fitnessfestivalen. Fitnessfestivalenin yhteydessä järjestettiin kuntokeskustoimijoille Scandinavian Club Business Days -seminaari ja ammattimessutapahtuma.

Ammattimessutapahtumaan osallistui toista kertaa suomalainen Ironfit. Ironfitin Mika Forsström kertoi tapahtuman olleen heille hyvä esittäytyminen.

IRONFIT™

#SALIPÄIVITYS PIDÄ KUNTOSALISI KUNNOSSA



IHRSA 2020 San Diegossa

Tämän vuoden IHRSA Convention & Trade Show pidetään maaliskuun 18.-21. päivinä San Diegossa. Perinteiseen tapaan tämän kuntokeskusalan tärkeimmän seminaaritapahtuman kokonaisuus rakentuu neljän päivän seminaarien ja kahden päivän messujen varaan.

Tämän vuoden tapahtuma tarjoaa myös uusia koulutautumismahdollisuuksia. Kolme uutta osa-aluetta ovat:

1) IHRSA SKILL WORKSHOP. Workshoppeissa asiantuntijaohjaajat pureutuvat erikoistopikeihin. Näissä workshoppeissa on rajattu osanottajamäärä. Mukaan sessioon tarvitset joko älypuhelimien, tabletin tai tietokoneen.

Sessioiden aiheet käsittelevät 1) oman brändin kasvattamista, 2) liikunnan ohjelmointi ja aikatauluttaminen, 3) verkkotekniikkaa tumpeloille, 4) toimivat somevideot, 5) haastattelumallit ja työntekijän perehdyttäminen sekä 6) laadukkaita liidejä tuottava digitaalinen markkinointi.

2) IHRSA TechX. Lauantaina 21.3. kuntokeskus- ja teknologiaexpertit kertovat, miten saada teknologia toimimaan hyväksesi. Sessioiden aihealueet ovat:

1) Tietoturvallisuus, 2) toimivia teknologioita personal trainereille, 3) miten tulla markkinajohtajaksi käyttämällä edistysellistä teknologiaa, 4) kuntokeskusten digitaaliset trendit ja 5) kuinka tekoäly muuttaa kunto- ja terveysliikuntasektoria.

Myös lauantain pääpuhujana Crystal Washingtonin käsittelee omassa esityksessään teknologiaa



3) IHRSA EXCLUSIVE SESSIONS. Nämä sessiot on tuotettu erityisesti IHRSA 2020 -tapahtumaa ajatellen. Näiden sessioiden aiheet:

1) Kuntokeskuksen infran laatutarkastus, 2) oma pt-kulttuuri, joka tuottaa tulosta, 3) personal- ja pienryhmävalmennuksen myynti, 4) kykyjen ja monipuolisuuden kehittäminen omalla työpaikalla, 5) tuplaa digitaalisten verkkoliidien onnistumistaso ja 6) ryhmäliikunnan monipuolisuus ja strategia, jolla tuotetaan lisää tulosta.

IHRSA 2020 Conventionin seminaarien pääpuhujina ovat tänä vuonna:

1. Keskiviikkona 18. maaliskuuta kirjailija ja paraolympiaurheilija Josh Sundquist kertoo oman tarinansa kautta, miten ratkaistaan henkilökohtaisia ja ammatillisia haasteita.

2. Torstaina 19. maaliskuuta UnMarketing-

yrityksen toimitusjohtaja Scott Stratten käsittelee uuden ajan asiakaskokemusta. Scott tulee ohjaamaan sinut tavoittamaan asiakkaasi ja jäsenesi ennen kuin he edes tietävät tarvitsevansa sinua.

3. Perjantaina 20. maaliskuuta puhujana on kirjailija ja yrittäjä James Clear. Hänen puheensa tavoitteena on omien työskentelytapojen kehittäminen ajatuksella olla prosenttien parempi kuin edellisenä päivänä.

4) Lauantaina 21. maaliskuuta esiintyy teknologiaan erikoistunut Crystal Washington. Hän kertoo teknologian vaikutuksesta liikemaailmaan ja auttaa ymmärtämään eri sukupolvien eroja teknologian käytössä.

IHRSA Conventionin aikataulu sisältää yli 100 koulutuksellista tilaisuutta. Näiden sessioiden puhujat ovat menestyksekkäitä alan toimijoita.

Kahden päivän Trade Show eli messut pidetään torstaina-perjantaina 19.-20. maaliskuuta. Messuilla yli 400 näytteilleasettajaa esittelee omia tuotteitaan ja palveluitaan. On hyvä muistaa, että Aasian ja USAn uutudet lanseerataan juuri IHRSA Trade Showssa.

Lentojen ja hotellien varaukset kannattaa tehdä verkossa. Saatavilla on erihintaisia ja eritasoisia vaihtoehtoja.

Ilmoittautuminen tapahtumaan verkossa <https://hub.ihrsa.org/ihrsa-2020>. Antamalla koodin AK20 saat neljän päivän paketista 100 dollarin ja kolmen päivän paketista 75 euron alennuksen.

Jos sinulla on kysymyksiä koskien IHRSA Convention & Trade Show -tapahtumaa, ole yhteydessä toimitus@kf-lehti.com tai lue tarkemmin <https://hub.ihrsa.org/ihrsa-2020>.





PILATESTA ILOLLA

Joseph Pilates kehitti pilates-menetelmän palvelemaan erityyppisiä ihmisiä, joille oman kehon käyttö oli tärkeää omassa työssään. Liikuntalajina pilates on vuosien varrella muuttunut vahvasti.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO** KUVA: **HANNA VÄISÄLÄ**

PILATESFUNC on Funchy Familyn pilatestunti. Tapasimme PILATESFUNCin äidin Maiken Sarvin. Maiken on syntyjään virolainen, mutta toimii Italian Veronasta käsin. Pari kertaa vuodessa Maiken käy kouluttamassa suomalaisia PILATESFUNCin saloihin.

MONIPUOLINEN LIKUTTAJA

Kuten jo mainitsin, Maiken on kotoisin Virosta, talviliikuntakeskuksestaan tunnetusta Otepäästä. Liikunta-alan ammattilaiseksi hänellä on varsin mielenkiintoinen koulutus, sähköinsinööri. Sähköinsinöörin töitä Maiken sanoo tehneensä hetken, mutta harrastuksena ollut liikuttaminen vei mennessään. Maiken oli toiminut opiskelujen ja työssä käynnin sivussa ohjaajana vuodesta 2006 lähtien.

Kiinnostus itsensä kehittämiseen on ollut sisäänrakennettu ominaisuus Maikenille. Vuonna 2013 hän päätti ottaa uuden askeleen ja lähti Eurooppaan opiskelemaan. Espanjan kautta Maiken Sarv päätyi Italiaan ja on asettunut Veronaan, jossa hänellä on oma mind&body studio minkä lisäksi hän ohjaa myös muissa liikuntakeskuksissa mahdollisuuksien mukaan.

Maikenin omaan liikuntaa päivittäinen joga ja meditointi kuuluvat saumattomasti.



Tavoitteena on vahva powerhouse, jonka hallinta on lähes kaikkien liikkeiden perusta.

– Minulle on tärkeää yhdistää mieli ja keho, jolloin itse ja oppilaani saavat merkityksellisen liikuntakokemuksen.

PILATESFUNCIN KEHITTÄJÄ

Virolaistaustaisena Maiken Sarv tunsu Funchy Family -tuotepereheen kehittäjän, astangajogaopettaja ja kokeneen ryhmäliikunta-alan kouluttaja Jocke Salokorven. Jocke kehitti vuonna 2011 YOGAFUNC-tunnin, mikä on perusta Funchy Family -tuotepereheelle.

– Jocke lähestyi minua ja ehdotti, että lähtisin kehittämään Funchy Family -tuotepereheen pilateskonseptia. Otin haasteen mielelläni vastaan. Vuonna 2018 lanseerasimme PILATESFUNC-konseptitunnin, kertoo Maiken.

POWER IN DA HOUSE!

PILATESFUNCista puhuessaan Maiken Sarv korostaa iloa ja hauskuutta, jotka ovat harvoin pilatekseen yhdistettyjä ominaisuuksia.

Maikenin käsissä PILATESFUNCista on muotoutunut tunti, missä yhdistetään pilateksen liikepankki sitä palvelevaan musiikkiin.

– Musiikin tarkoitus on lisätä liikunnan energiaa, jotta saisimme treenistä lisää voimaa ja parantaisimme coren hallintaa, samoin kuin kehittäisimme liikkuvuutta ja tasapainoa.

Maiken kertoo aina lähtevänsä uutta tuntia miettiessään musiikista liikkeelle.

– Kun tunnin musiikki on löytynyt, yhdistän siihen pilatesliikkeet.

Maiken lisää, että jokainen tuntikehyks on erilainen ja usein kuvastaa hänen kokemuspohjaansa. Lähiaikoina Maiken lupaa intialaisvaikutteisen tunnin oman Intiaan ja Sri Lankaan kohdistuneen matkan opeista.

– Tavoitteena on vahva powerhouse, jonka hallinta on lähes kaikkien liikkeiden perusta. Ohjelmassa pilateshengitystekniikkalliset harjoitteet yhdistetään toisiinsa. Tällä kehitämme liikekontrollia ja parannamme koordinaatiota.

Maiken kertoo laittavansa erityisen suuren painon musiikille, koska monille musiikin tahtiin tehty liikunta on helpommin hallittavissa. Samalla musiikki motivoi liikkumista.

VUOSI SALITTA

Tammikuun lopussa 2019 Pasi Vuorenmaa myi Helsingin Arabianrannassa sijainneen Kuntoklubi Arabiumin Fysioline Fressille osaksi Fressi24-ketjua. Kävimme kysymässä Pasilta, miten vuosi on mennyt.

Kuntoklubi Arabium on perustettu syyskuussa 2003, jolloin kuntokeskusmarkkina oli vahvassa kasvussa. Arabiumin liiketoiminta rakennettiin silloin vallalla olleen vuosijäsenyyssajattelun pohjalle.

– Alkuvaiheessa kokeilimme niin CMS- kuin TQC-yhteistyötä, joista en kuitenkaan löytänyt tarpeellista hyötyä. Halusimme tehdä työtämme itsenäisesti, muistelee Pasi Vuorenmaa.

1980-LUVULLA ALKUUN

Pasin yrittäjän ura lähti käyntiin jo 1986 ja ensimmäisen kuntosalinsa hän avasi vuonna 1987 Vantaan Myyrmäkeen. Ensimmäinen kuntosali ei ollut kooltaan suuri – ei olleet muutkaan sen ajan kuntosalit. Treenitilaa Myyrbodyssa oli 102 m².

– Myyrbody toimii vieläkin isän omistamana, kertoo Pasi.

Vuosien varrella Pasi Vuorenmaa on omistanut useampia kuntosaleja mm. Puistolassa ja Koivukylässä. Vuodesta 1991 Pasi on toiminut Kuntomestari Oy:n kautta.

16 VUOTTA ARABIUMIA

16 vuoden aikana Pasi kehitti Arabiumia koko ajan.

– Arabiumin aikana muuttui modernin kuntokeskuksen tyyppi pari kertaa. Molemmilla kerroilla otimme koppia niistä.

Ensimmäinen suurempi muutos oli vuosikymmenen vaihteessa. Silloin toiminnallinen harjoittelu haastoi mm. crossfitin kautta markkinaa.

– Kiinnitimme silloin huomiota mm. tarpeelliseen määrään nosto- ja kyykkypaikkoja.

Heti perään budjettisalmikkona alkoi kasvaa.

– Syyskuussa 2014 muutimme hinnoittelumme 199 euroa vuosi ja 29,90 euroa kuukaudessa. Tuo päätös oli todella hyvä, sillä vanhat asiakkaat arvostivat sitä ja samalla se toi meille paljon uusia asiakkaita – monissa tapuksissa koko perheelle hankittiin vuosikortit.



Pasi Vuorenmaalle vuosi vapaalla on tehnyt hyvää: perhe ja oma kunto ollut fokuksessa.

Viimeisin suurempi muutos toteutettiin vuonna 2016. Silloin luovuttiin mm. spinning-studiosta ja salipuolelle hankittiin uusia laitteita.

– Silloin hankimme mm. Hoistia ja Goljattia Wasa Gym Tradingilta sekä lisättiin entisestään vapaapainoja.

Pari vuotta remontin jälkeen Pasi tiedosti, että nykyisessä paikassa Arabiumin kehittäminen oli rajallista, sillä lisätilaa ei kiinteistös- tä ollut saatavilla.

– Siitä alkoi prosessi Arabiumin myymiseksi.

VUODEN PROSESSI

Pasi Vuorenmaa kertoo, että kokonaisuudessaan myyntiprosessi kesti noin vuoden.

– Olimme vuosien varrella vaimoni Sarin kanssa muutaman kerran puhuneet ajatuksesta myydä Arabium.

Pasi kertoo, että he ovat olleet Fressin Hannu Välikosken kanssa säännöllisen epä-säännöllisin väliajoin yhteydessä.

– Minulla on ollut tiedossa hänen kiinnostuksensa Arabiumia kohtaan jo pitkään. Häneltä tuli laitteet Arabiumiin 2003. Vuonna 2008 oli ensimmäinen yritys, mutta silloin ajankohta ei ollut otollinen kummallekaan osapuolelle.

Pasi kertoo, että hän lähti tosissaan viemään asioita eteenpäin 23.11.2017 lähestyen Hannu Välikoskea sähköpostilla.

– Sähköposteja olemme sitten lähetelleet ja näin ollen vähän yli vuoden päivät asioissa meni, kunnes tammikuun 31.1.2019 kaupat saatiin maaliin.

Pasi lisää, että muitakin kiinnostuneita oli, mm. Pihlajalinna (Forever, Timo Aheristo) ja Elixia (Jussi Raita). Heidän kanssaan Pasi kä-

vi neuvotteluja, mutta Hannun kanssa asiat vain natsasivat kohdilleen parhaiten.

– Varsinainen kaupanteko kävi lopulta nopeasti, kun molemmilla osapuolilla oli selvillä kaupan reunaehdot. Täytyy antaa kiitos Hannulle nopeasta ja ammattitaitoisesta ostotahtumasta.

SIIRTYMÄKAUSI

Varsinainen siirtyminen Arabiumista Fressi24-kuntosaliksi kävi joutuisasti Fressille jo syntyneen rutiinin kautta.

– Itse olin mukana pari kuukautta tiiviimmin mm. asiakaskannan siirtämisessä Fressille. Sitten osapäiväisesti noin kolme kuukautta. Näin varmistettiin liiketoiminnan moitteeton jatkuminen.

KAIKELLA ON AIKANSA

– Viime kesästä lähtien olen ollut poissa oravanpyörästä. Olen ottanut aikaa itselleni ja perheelle.

Liikunta on edelleen osa Pasin arkea. Hän lenkkeilee ja käy kuntosalilla. Pasi kiittelee Leppävaaran alueen liikuntamahdollisuuksia.

Entinen kuntokeskusyrittäjä ei osaa pysyä poissa kuntosaleilta ja Pasi onkin käynyt vieraillemassa ja treenaamassa useammalla kuntosalilla eteläisessä Suomessa.

Fressi24-ketjun kanssa Pasi Vuorenmaa sopi vuoden kilpailukiellosta, mikä umpeutuu helmikuun alussa.

– Suunnitelmissa on tehdä comeback kuntosaliryttäjäksi, mutta aikataulu on vielä avoin. Elämä on hyvässä tilanteessa ja minulla ei ole mihinkään kiire, sanailee Pasi Vuorenmaa tulevaisuuden ajatuksia.



Hyvien treenilaitteiden lisäksi Tatsi Gymillä on panostettu tunnelmatekijöihin.

Hiekkasärkkien tyylikkään treenipaikka

Kalajoelle aukesi kesäkuussa 2019 kuntosali, joka on yrittäjä Rauli Salmelan sanoin nykyaikainen ja tarkkaan suunniteltu ja toteutettu kokonaisuus.

TEKSTI: **TIIA-MARI LAITILA** KUVAT: **TATSI GYM**

dea kuntosalista lähti itämään, kun Salmela palasi takaisin synnyinseudulle Kalajoelle ja huomasi, että alueelta puuttuu moderni kuntosali.

– Kuntosalien kysyntä vain kasvaa ja ajatuksena oli tehdä vimpan päälle oleva kuntosali.

IDEOISTA TOTEUTUKSEEN

Tatsi Gym rakennettiin täysin uuteen kiinteistöön. Salmela pääsi alusta alkaen vaikuttamaan pieniinkin yksityiskohtiin. Idearikkaan yrittäjän visiot elivät jatkuvasti vuoden kestäneen projektin aikana.

– Rakennusvaihe oli todella mielenkiintoinen. Joka viikko tuli jokin uusi idea, jota aloimme työstää.

Kuntosalin sisustuksesta haluttiin pramea – ja sellainen myös saatiin.

– Laitteet ja sisustus ovat viimeistä huutoa, mikä on ollut menestyksemme salaisuus alusta alkaen. Se myös erottaa meidät kilpailijoistamme. Sisään astuessaan asiakas huomaa heti, että saliin on panostettu.

FYSIOLINE KUVASSA MUKANA

Kuntosali toteutettiin valtaosin Matrixin laitteilla ja Wrangen pienvälineillä. Salista halut-

tiin laitteistoltaan ja välineistöltään mahdollisimman monipuolinen. Tavoitteena oli tehdä sali, joka sopii kaikille huippu-urheilijoista eläkeläisiin.

– Hyödynsimme Fysioline suunnittelupalveluita, kun esimerkiksi pohdimme sitä, miten laitteet mahtuvat tänne. Saimme myös kaikki laitteet ajallaan paikoilleen, vaikka aikataulumme oli todella tiukka.

MATALAN KYNNYKSEN TREENIT TURISTEILLE

Kalajoki on etenkin kesäisin vilkas matkailukohde. Tatsista haluttiin tehdä matalan kynnyksen treenipaikka myös hiekkasärkillä vieraileville turisteille. Asiakas voi ostaa verkkokaupasta kertakäynnin, mikä osoittautui viime kesän aikana niin suosituksi, että mahdollisuus satunnaisiin treeneihin päätettiin jättää pysyväksi. Kesä lähtikin vauhdikkaasti käyntiin ja alku on sujunut yli yrittäjän omienkin odotusten.

– Asiakkaita on jo useampi sata. Meitä on keuhuttu kokoluokkamme hienoimmaksi kuntosaliksi.

Ideat eivät ole loppuneet kuntosalin valmistumiseen. Seuraavaksi Tatsilla käynnistyy pilottihanke kasvojentunnistusjärjestelmästä, jota hyödynnetään sisäänkirjautumises-



Rauli Salmela, tyytyväinen yrittäjä.

sa. Järjestelmän kamera tunnistaa asiakkaat kasvojen perusteella, millä minimoidaan myös jäsenyyden väärinkäyttö.



VUOSIKATSAUS 2019

TEKSTI JA KUVAT: **ARI KATAJISTO**

Perinteiseksi muodostunut artikkelimme katsoo taaksepäin eli vuoden 2019. Vuosikymmenen viimeinen vuosi oli monelta kulmalta katsoen merkityksellinen. Kuntosalien uusperustannassa on siirrytty uuteen aikakauteen vuoden 2018 tunnelmien jatkuessa, jolloin ketjut ovat aktiivinen markkinaa muokkaava voima.

Aluksi pitää antaa disclaimeri eli tässä artikkelissa ei pyritä äärimmäiseen totuuteen, sillä meillä jokaisella on oma viitekehysemme, jota vasten tarkastelemme asioita. Siis tämä artikkeli saattaa sisältää näkemyksiä.

ONNISTUIMMEKO VIIME VUODEN ENNAKOIMISESSA?

Viime vuoden ennakkoinneistamme kaikki kol-

me toteutuivat ainakin osittain.

Ensimmäiseksi nostin esiin kuntokeskuskannan kasvun jatkumisen myös vuonna 2019. Vuosi jakautuikin tämän osalta mielenkiintoisesti. Vuoden alkukuukaudet olivat aktiivista uusien keskusten avausaikaa ja pienen hiljaisemman hetken jälkeen elokuusta vuoden loppuun oli perinteisen vilkasta.

Uusia keskuksia uusiin liikepaikkoihin avattiin reilu 50, mikä on kymmenisen vähemmän kuin vuonna 2018. Mielenkiintoinen on laitemyyjien maailma, jossa he odottavat uusperustannan olevan vuodesta toiseen entistä suurempi ja ovat kuin maansa myyneitä, kun kokonaismäärä laskee 15 prosenttia. Ja ymmärrettävää on, että monella katetta haastetaan myyntimäärän laskiessa edes hieman. Oma ennustukseni viidenkymmenen uuden

keskuksen avaamisesta meni siten lähes nappiin. Viidenkymmenen uuden liikepaikan lisäksi tusinan verran kuntokeskuksia vaihtoi logoa. Muutama liikepaikka poistui kokonaan kuntokeskuskäytöstä.

Ala seurasi mielenkiinnolla ensimmäisen todellisen putiikkisalikonseptin käynnistymistä. TRIB3 aloitti helmikuussa Helsingissä ja huhtikuussa Tampereella. Aivan putkeen ei voida sanoa TRIB3n menneen, mm. monien teknisten ongelmien vuoksi. Jo lokakuussa Helsingin toimipiste haettiin konkurssiin ja uusi yrittäjä aloitti toimintansa muutaman viikon sisällä. Tampereen toimipisteen toiminta on ainakin toistaiseksi ollut aktiivista.

– Perimmäinen syy molempien paikkojen kassavajeeseen alussa oli se, että aloitukset myöhästyivät ihan liian monta kuukautta.



GOGO Express perusti vuoden aikana kolme uutta toimipaikkaa nostoen expressien määrän yhteentoista.

Menetettiin vuokravapaita kuukausia, maksettiin budjetoimattomia palkkoja ja muita kuluja ennen avautumista. Kaikkea, mitä myöhästymiset tuovat tullessaan. Myös rakennuskustannukset olivat suuremmat, mitä ajattelimme, muutaman yllätyksen vuoksi, joihin ei osannut varautua, kertoo Sami Hurme.

– Nyt keräämme lukuja ja katsomme tilanteen uudelleen rahoitussektorilla. Kasvu on varsin hyvää. 2020 syksyllä voitaneen perehtyä seuraaviin studioihin, kun nyt saadaan vuosi täyteen ensin molemmissa paikoissa. Itselläni on aika hyvä käsitys nyt, miten tätä putiikkitoimintaa pitää pyörittää. Se on ihan erilaista, kuin perinteisen keskuksen pyörittäminen, ihan uudet lainalaisuudet, lisää Hurme.

Toisena nostin esiin kuukausihinnan vähenemisen kilpailutekijänä. Myös tämä toteutui melko hyvin. Aivan halvimpaan päähän ei ole syntynyt kuin muutama (Fitness24Seven ja GOGO Express) uusi keskus. Suuri vaikuttaja hinnan määrittämiseen on ollut ole.fit-ketju, joka on asemoinut itsensä paikkakuntakohtaisesti, mutta yleensä ta- soon 39 euroa. Uusi hintaa nostava element-

ti on ollut lisäpalveluiden hinnoittelu. Tässä merkille pantava on ole.fit-ketjun erillinen ryhmäliikuntakortti sekä muutamissa paikoissa mm. BIOCIRCUITin lisämaksullisuus. Tässä hyvää pohjatyötä on tehnyt Elixia, jonka lisäpalvelukonseptit on otettu melko hyvin vastaan. Lisäpalvelukonseptien hinnoittelussa oma arvioni on kylläkin se, että niissä hinta on liian matala, ellei osaa toiminnasta katsota markkinoinniksi.

Kolmantena mietin uusien konseptien tule- mista osaksi kuntosalien arkea. Tämä suuntaus lähti käyntiin, sillä mm. Esport otti The Tripin kaikkiin kolmeen premiumkeskukseensa ja BIOCIRCUIT löysi kotinsa ainakin kolmesta erityyppisestä kuntokeskuksesta. Lisäksi pienimuotoisempi BIKESTUDIO avattiin Raumal- la.

Uskon vuoden 2020 vauhdittavan konsepti- tontitrendiä. Tämän lehden ilmestyessä on Fit Varkaus avannut laajennuksensa, jonka mukana varkauteilaisille tarjotaan kaksi uut- ta studiokonseptia. Samoin akaalainen Fitbox tuo Group Cycle Classin uuteen keskukseseen. Myös Lauttasaaressa paikallinen Liikunta- keskus rakentanee kolmesta neljään konsepti- studiota kevään ja kesän aikana.

KETJUT VAHVISTUIVAT

Vuosi 2018 oli ensimmäinen vuosi, kun ketju- saleja avattiin enemmän kuin yksityisomistei- sia ja sama jatkui vuonna 2019. Noin 60 prosenttia uusista keskuksista kuului ketjuihin. Lisäksi avattiin kolme FUN Liikuntakeskusta. Kolme en voi vielä pitää ketjuna, mutta aina- kin FUNien omistajapiirit ovat lähteneet rakentamaan ketjua.

FUN Liikuntakeskusten taustalla toimivat henkilöt ovat pitkän linjan Easyfit-yrittäjiä. Tästä nouseekin kaksi kysymystä. Miten yrit- täjä saa kilpailla päämiehensä kanssa ja ovat- ko kannattavat Easyfit-yritykset siirtymässä FUN-lipun alle sopimusten katkohekillä. On ymmärrettävää, että näistä ei kukaan halua puhua virallisesti.

Aikaisemmin voitiin vahvasti sanoa uusien ketjusalien syntyvän budjettimarkkina- na. Nyt vahvasti kasvavat Liikku, Fressi24 ja ole.fit ovat kaikki joko premiumbudjetin tai keski- hintakategorian keskuksia. Siperia on opetta- nut, että pienille massoille ei voi myydä aivan tuhattoman edullisesti ja toiseksi, jos useam- pi myy halvalla, kukaan ei pärjää. Tästähän on hyvänä esimerkkinä mm. linja-autoliikenne, jossa Onnibus on siirtynyt perinteisen linja- autoyhtiön haltuun ja sen toiminta on sopeu- tettu vastaamaan tuloja.

Kuten jo aikaisemmin sanoin, ketjuuntumi- nen vaikuttaa myös jonkin verran kuntosalilaitemaahantuojien ja –valmistajien markki- naan. Fitness24Seven ja Elixia tekevät suuret päätökset ulkomailla ja suomalaisten myyjien vaikutusmahdollisuudet ovat silloin todella vähäiset. Kuitenkaan Fitness24Seven ja Eli- xia eivät avanneet viime vuonna niin montaa uutta keskusta kuin aikaisempina vuosina.

Mielenkiintoinen on myös ole.fit-ketjun ta- pa toimia. He selkeästi näyttävät hyväksyn- tää tiettyyn suuntaan, mutta koska jokainen yrittäjä päättää itse omista hankinnoistaan, Marko Turkia lukiessaan yrittäjän mieltymyk-

set, ottaa esiin muitakin vaihtoehtoja. Ole.fit- ketjun keskuksille ovat myyneet ainakin Qic- raft, Amer Sports, Concept Finnrowing, Oma- sali...

PREMIUMIT HAKUCESSA

Vuonna 2018 avattiin kolme premiumkeskus- ta, niin vuoden 2019 lähimpänä tätä määritel- mää ovat ole.fit-ketjun Katajanokalle avattu Skatta ja Keilaniemeen aivan vuoden lopulla avautunut Fit Keilaniemi.

Molemmat keskuksat sisältävät elementte- jä, joilla niitä voitaisiin pitää premiumkeskuk- sina, mutta itse lasken ne merkittäviksi kes- kikategorian keskuksiksi, joilla toivon olevan suunnan näyttäjän asema tämän ja ensi vuo- den uusia keskuksia suunniteltaessa.

LLI TASAANTUNUT

Vuoden 2016 suurin kasvaja oli LLI:n omista- ma budjettisaliketju Easyfit. Sen jälkeen on ollut hiljaisempaa.

Vuoden 2019 merkittävin tapahtuma Easy- fitillä oli Lahdessa sijainneen @letic-kunto- keskuksen toimipaikan siirtyminen Easyfit- yrittäjälle.

Easyfit-ketjussa on menossa keskittyminen. Easyfit Lahti on uusi osa kokonaisuutta, johon kuuluvat Easyfit Espoo Tapiola, Helsin- ki Vuosaari ja Ruoholahti. Toinen keskittymä käsittää Easyfit Kerava, Korso ja Sörnäinen. Ketjuyrittämisen osaavat yrittäjät laajenta- vat toimintaansa tässä vaiheessa sisäisillä os- toilla, mutta kaukana ei ole ajatus, että näihin ryhmittymiin alkaa rakentua myös aivan uu- sia keskuksia. Tämä samantapainen malli toi- mii hyvin esimerkiksi maailman suurimmassa budjettiketjussa Planet Fitnessissä.

LLI:n toinen ketju LadyLine pieneni netto- na yhdellä keskuksella. Seinäjoen Lady Line jatkaa sopimuksen päättymisen jälkeen yksi- tyisenä Unelmasalina.

FITNESS24SEVEN

Viime vuodet aggressiivisesti kasvanut Fit- ness24Seven osoittaa tasaantumisen merke- jä kasvuvauhdissa. Kun vuonna 2017 uu- sia toimipisteitä avattiin yhdeksän, niin 2019 päästiin vain viiteen uuteen toimipisteeseen.

Uusien toimipisteiden ominaispiirre myös vuonna 2019 oli paikkakunnat, joissa ketju- la on jo ollut toimintaa. Tällaisia paikkakuntia olivat Helsinki, Hämeenlinna ja Turku. Uute- na paikkakuntana F24S-kartalle ilmestyi vain Hyvinkää. Tämä tietysti selittyy sillä, että pienemmällä paikkakunnalla budjettisalikon- septilla toimiminen on merkittävän haasteel- lista.

Ruotsissa Fitness24Seven on saavuttamas- sa kokoluokkaa, jonka jälkeen uusien perusta- minen ei tuo positiivista lisäkatetta. Fitness- 24Sevenin katse onkin siirtynyt uusille mark- kinoille niin Euroopassa kuin Aasiassa.

ELIXIA

Vuosi 2019 oli ELIXIAN kannalta keskittyminen oman toiminnan harmonisointiin. ELIXIA

BASE -kuntosalit on upgreidattu ja nykyään niiden nimestä on jäänyt BASE pois.

Tärkein uutinen ELIXIAN osalta oli sen syksyllä tapahtunut listautuminen Oslon Pörssiin (tunnus SATS). Pörssihistoria on vielä lyhyt. Elixian kurssi on käyttäytynyt normaalisti: osaketta omistavat ja merkinneet ovat myyneet loppuvuoden aikana pois ja liikatarjonnan loppumisen jälkeen on kurssi noussut euron alkuhintaa korkeammalle tasolle.

UUSIA LIIKKUJA

Johanna Riihijärven mukaan tavoitteena on kasvattaa Liikkuista muutaman vuoden sisällä noin 50 kuntosalin suuruinen ketju. Vuonna 2018 oli Liikkujen avaamisissa selkeä huippuvuosi, jolloin kaikkiaan 13 uutta Liikku-kuntosalia avattiin. Vuotta 2019 voidaan pitää myös keskinkertaisena laajentumisvuotena, kun kuusi uutta keskusta avattiin. Uusia Liikku-paikkakuntia olivat: Hämeenlinna, Kangasala, Lahti, Salo, Vantaa ja Tampere.

Vuosi 2019 nosti Liikun mukaan isoihin kaupunkeihin – aikaisemmin Liikku on toiminut isoista kaupungeista vain kotikaupungissaan Oulussa. Liikun valinnat toimipaikoiksi isojen kaupunkien osalta olivat mielenkiintoiset. Tampereella Liikku toimii Turtolan kaupakeskuksessa ja Vantaalla Tammistossa. Mielenkiinnolla seurataan suurempien kaupunkien vastaanottoa Liikun kotimaisuutta korostavalle ulkoasulle.

Johanna Riihijärven mukaan Liikun kasvuvauhti on verrannollinen hyvien liikepaikkojen saantiin, ja sitä kautta niiden avaaminen on riippuvainen tästä prosessista. Johanna painottaa heillä olevan vahva tahtotila laajenemiseen myös tänä vuonna. Tämän vuoden alkuun avautuu tammikuussa kaksi Liikkua: Tuusula ja Hämeenlinna.

KESKIHINTAKATEGORIAN OLE.FIT

Kun vuosi 2018 oli ole.fit-ketjun puolella aktiivisin kautta aikojen 12 uuden keskuksen avaisten myötä, niin vuosi 2019 oli hiljaisempi: kahdeksan uutta keskusta.

Uudet keskuksat ole.fit avasi Espoon Keilaniemeen, Helsingin Katajanokalle (Skatta), Kuusankoskelle, Lapuulle, Oulunsaloon, Pietarsaareen, Siilinjärvelle ja Turun Skanssiin.

ole.fit-ketjusta on myös suunta pois päin. Syksyllä vuonna 2018 aloittanut Kuopiossa toiminut Fit Kolmisoppi siirtyi Forever Lite -keskukseksi ja aivan vuoden loppuun myös kaksi muuta Kuopion suunnalla toiminutta keskusta siirtyi pois ketjusta. Anssi Rönkän Fit Kuopio toimii jatkossa Kuofit-nimellä, ja alkuvuodesta aloittanut Harri Hoffrenin Fit Siilinjärvi sai nimekseen Fit Vuorela.

ole.fit-ketjua vetävän Fit Globalin omistuksessa tapahtui kevään lopulla muutos. Kiinteistöistä vastannut Pasi Sormunen siirtyi sivuun. Pasi jatkaa muutaman ole.fit-keskuksen vuokraisäntänä, sillä kiinteistöyhtiö Tartsanit on jatkossa kokonaan Pasi Sormusen omistuksessa.

Lokakuussa Fit Global kertoi, että sen vähemmistöosakkaaksi on tullut sijoitusyhtiö



Mentor Hirvensalo on ensimmäisiä todella valmennukseen panostavia kuntokeskuksia.

Korpi Capital. Korpi Capitalin osaamisaluetta on niin yritysten liiketoiminnan kuin kiinteistöjen jalostaminen. Korpi Capital tarjoaa kohdeyhtiöilleen osaamista, rahoitusta ja rohkeutta, jotta ne voivat kasvaa kannattavasti.

FOREVER LITE MUODOSTUU

Forever-ketju ei varsinaisesti avannut yhtään uutta kuntokeskusta, mutta sen Forever Lite -budjettisaliketju alkoi muodostua Fit1-ketjun siirryttyä tammikuussa Lite-konseptin pohjaksi. Tähän ketjuun osaseksi siirtyi syksyllä ole.fit-ketjussa toiminut kuopiolainen Kolmisoppi.

Nyt seitsemällä toimipisteellä toimiva Forever Lite luonee pohjaa kasvavalle kuntosaliketjulle. Viime vuonna ja tänä vuonna on käynnissä Forever brändin vienti ostettuihin kohteisiin.

Hinnoittelultaan Forever Lite on paikka-kohtainen perushinnan vaihdella 22,90 ja 24,90 välillä.

FRESSI24 LAAJENE

Vuoden 2019 vahvimmin laajentunut ketju oli Fressi24 kymmenellä uudella keskuksella.

Fressi oli viime vuonna vahvasti esillä kertoessaan Fressin 40-vuoden matkasta yhdestä salista 40 keskuksen kokonaisuudeksi. Fressin historiahan jakautuu kahteen osaan, josta ensimmäinen sijoittui ajalle 1979-2004, jolloin se oli tamperelaisen Tarja Lajusen silmätereä.

Vuosituhanen vaihteen jälkeen myös Lajuset miettivät Fressin konseptitoimista ketjuksi. Tässä vaiheessa kuvaan astui mukaan Fysioliinen Hannu Välikoski, joka hankki toimivat Fressit ja aloitti niiden kehittämisen kohden nykyisenmuotoista Fressi-ketjua.

Vuosituhanen ensimmäinen vuosikymmen oli Fressin osalta liikuntakeskusten pohjalle rakentuva kokonaisuus. Liikuntakeskuksia Fresseistä on 16 ja niistä viimeisin on Vantaan Myyrmäkeen avattu Fressi Myyrmäki.

2010-luvun lopun aktiviteettina on ollut Fressi24-ketjun luominen. Sen pohjana toimivat Fysioliinen muutaman vuoden hallinnoimat Evo-keskukset. Evan jälkeen on Fressi24-ketjuun sekä ostettu että perustettu uusia toimipisteitä aktiivisesti. Vuosi 2019 oli kaikkien aikojen aktiivisin.

Aivan uusilla toimipaikoilla toimivat Turun Hirvensalo, Nokia, Kangasalan Lentola, Helsingin Myllypuro ja Seinäjoki. Ostettuja kohteita ovat Helsingin Arabia (Arabium), Oulun Linnainmaa (Teknopalatsi), Espoon Tapiola (MyFit) ja Helsingin Töölö (Hot Gym Kino). Lisäksi entisiin kuntokeskustoimitilaan rakennettiin Hervanta, jossa oli muutama kuu-kausi aikaisemmin toiminut Easyfit Hervanta.

GOGO EXPRESS

Toinen tamperelainen liikuntakeskusetketju GOGO Express laajeni kolmella uudella keskuksella nostaen keskusmääräksi 11. Uudet GOGO Expressit sijaitsevat Lahden Mukkussa, Espoon Olarissa ja Porissa.



GOGO Express on pitäytynyt toimintakonseptissaan ja uusia keskuksia on avattu sen mukaan, kun niiden pohjalle on voinut rakentaa liiketoiminnallisesti toimivan keskuksen, jossa kuukausihinta on 18 euroa.

GOGO Express painottaa myös henkilökunnan paikalla oloa, mikä myös asettaa reunaehjoja uusille toimipisteille.

VAHVASTI YKSITYISESTI

Suomalaisen kuntokeskuskentän monipuolisuutta vahvistaa edellisten lisäksi 22 uudelle liikepaikalle avattua kuntosalia tai -keskusta. Suuri osa uusista yksityisistä kuntosaleista pohjaa joko paikkakuntaan tai sitten oman konseptin erinomaisuuteen.

PTV Gym on vahvasti Joel Vatasen ympärille rakentuva konsepti, josta ollaan rakentamassa ketjua. Vuoden 2019 aikana avautui yksi uusi PTV – Jyväskylään. PTV ei pyrikään mahdollisimman nopeaan kasvuun vaan ottaa mukaan vain vahvasti konseptiin sitoutuneita yrittäjiä.

Toinen ketjumaiseen toimintaan tähtäävä kokonaisuus on FUN Liikuntakeskukset. Perustajakeskusten lisäksi avattiin naisille suunnattu FUN Liikuntakeskus Pietarsaari. Sielläkin on mukana aktiivinen Easyfit-yrittäjä.

Kolmas ketjumainen konsepti on TRIB3. TRIB3ja avattiin kaksi ja TRIB3n jatkosuunnitelmista kuulemme varmaankin tulevan vuoden aikana.

Yksi todella hieno trendi on ollut pienempien paikkakuntien kuntosalipalveluiden parantaminen. Vahvaa kiinnostusta alaa kohtaan

löytyy mm. Börje Vaittiselta, jonka Inxa Gym avattiin Kouvolan Inkeröisiin, Rauli Salmelan Tatsi Gymiltä Kalajoella, Tuukka Heikkisen TH Gymiltä Lieksassa, Heidi ja Jari Kolunsaran HemiGymilä Ähtärissä. Samaa voidaan sanoa myös sastamalalaiselta Meidän boxilta, Somerolle perustetusta toiminnallisen treenin TN Sportista, Kärsämäelle avatusta kolmannesta Buustista, Iisalmen Kunostepistä ja Nurmekseen avatusta Active Gym Meijeristä.

Alkuvuodesta 2019 valtakunnallistakin huomiota sai hämeenlinnalainen Like Kuntokeskus, jonka vahva mies on itse Jouko Ahola. Toinen mediassa vahva tekijä on Vertti Harjunieni, joka Miska Bergin kanssa avasi Vantaan Tammistoon Colyseum-kuntokeskuksen.

Turun seudulla Hirvensalo sai kaksi uutta liikuntapaikkaa, joista toinen on Suomen mitataavassa tasokkaiden valmentajien Mentor Gym. Nyt avattu Mentor on kolmikon Kujanen, Mähkä ja Valtonen toinen valmennuskeskukseen perustuva keskus.

Lähes tarkan kirjanpidon mukaan yllä olevien lisäksi avattiin Turkuun F45 Training, Porvooseen Hype Center, Tampereelle Kontti Valmennuskeskus, Kuntostep Iisalmeen, espoolainen Kuntokeskus Säterinportti muutti toiminta-ajatustaan kaikille avoimeksi kuntokeskukseksi, Taf Gym Lappeenrantaan ja Mielen Telakka Tampereelle.

LIIKEPAIKKOJEN KIERRÄTYSTÄ

Kuntokeskustoiminnalle ominaista on ollut liikepaikan uskäyttö. Todella harvoin kuntokeskuksen lopettaminen merkitsee liikepaikan poistumista muuhun käyttöön.

Evijärvellä Klubi 97 siirtyi Evijärven Kuntokeskukseksi ja heille avautuu tämän vuoden keväällä uusi keskus. Ikaalisissa kaupallinen kuntosalipalvelu siirtyi huoltamo gymin alle Kunnon Liikkeen keskittyessä Parkanon salinsa toimintaan.

Helsingin keskustassa toimii entisen City Gymin tiloissa Selkrig ja Metal Gymin tiloissa Q-Gym. Raahessa alun perin Easyfitin tiloissa toimii nyt Kuntosali Raahe välillä toimineen Sisun keskittyessä suurempaan keskuksensa. Motivun Turun paikalla toimii Fitness Palatsi, jonka aikaisempaa toimintaa oli Gym 2000.

K&F-LEHDET ERIMOVER-KONSERNIIN

K&F Kuntosali&Fitness -lehti on palvellut 23 vuoden ajan kuntokeskuksia tarjoten asiaa ja viihdettä, joka motivoi kuntosalien asiakkaita pitämään aktiivisen elämäntavan osana arkeaan. 17 vuoden ikäinen K&F Pro -lehti kertoo kuntokeskustoimijoille ja kuntokeskusten työntekijöille alan trendeistä, tapahtumista ja muista kuulumisista.

K&F ja K&F Pro ovat toimineet vuoden 2000 alusta päätoimittaja Ari Katajiston johdolla. Syyskuun alussa K&F-lehtien liiketoiminta siirtyi liikunta-alan kirjallisuutta ja muuta sisältöä tuottavalle Fitra Oylle. Fitra Oy kuuluu Trainer4You Oyn kautta Erimover-konserniin, mikä on tällä hetkellä Suomen

suurin riippumaton liikuntapalveluyritys.

– Itselleni on tärkeää, että kuntokeskustoimialalla tullaan jatkossakin tuottamaan puolueetonta uutisointia, motivoi viime vuonna 60 vuoden merkkipaalun ohittanut Katajisto.

RAUTAINEN NORMANN

Toinen Suomen vanhimmista kuntosalilaitemerkeistä, Normann, löysi uuden omistajan Mika ja Pauli Forsströmin Ironfitin hankittua sen elokuussa.

Mika Forsström kertoo heidän jatkavan sekä Normann- että Ironfit-tuotteiden kehittämistä jatkossa.

VAHVASTI JUHLINUT URHEILUHALLIT

Urheiluhallit Oy:n toiminta alkoi vuonna 1959 eli 60 vuotta sitten. Ensimmäinen halleista, Helsingin Urheilutalo valmistui 1961. Sitä pidettiin aikoinaan Suomen ensimmäisenä modernina urheilutalona.

Toinen Urheiluhallien toimintaympäristöön kuuluva yritys Vuosaaren Urheilutalo Oy täytti 40 vuotta ja kolmas Mäkelänrinteen Uintikeskus puolestaan täytti 20 vuotta.

Urheiluhallit on Helsingin kaupungin pääosin omistama liikuntayritys.

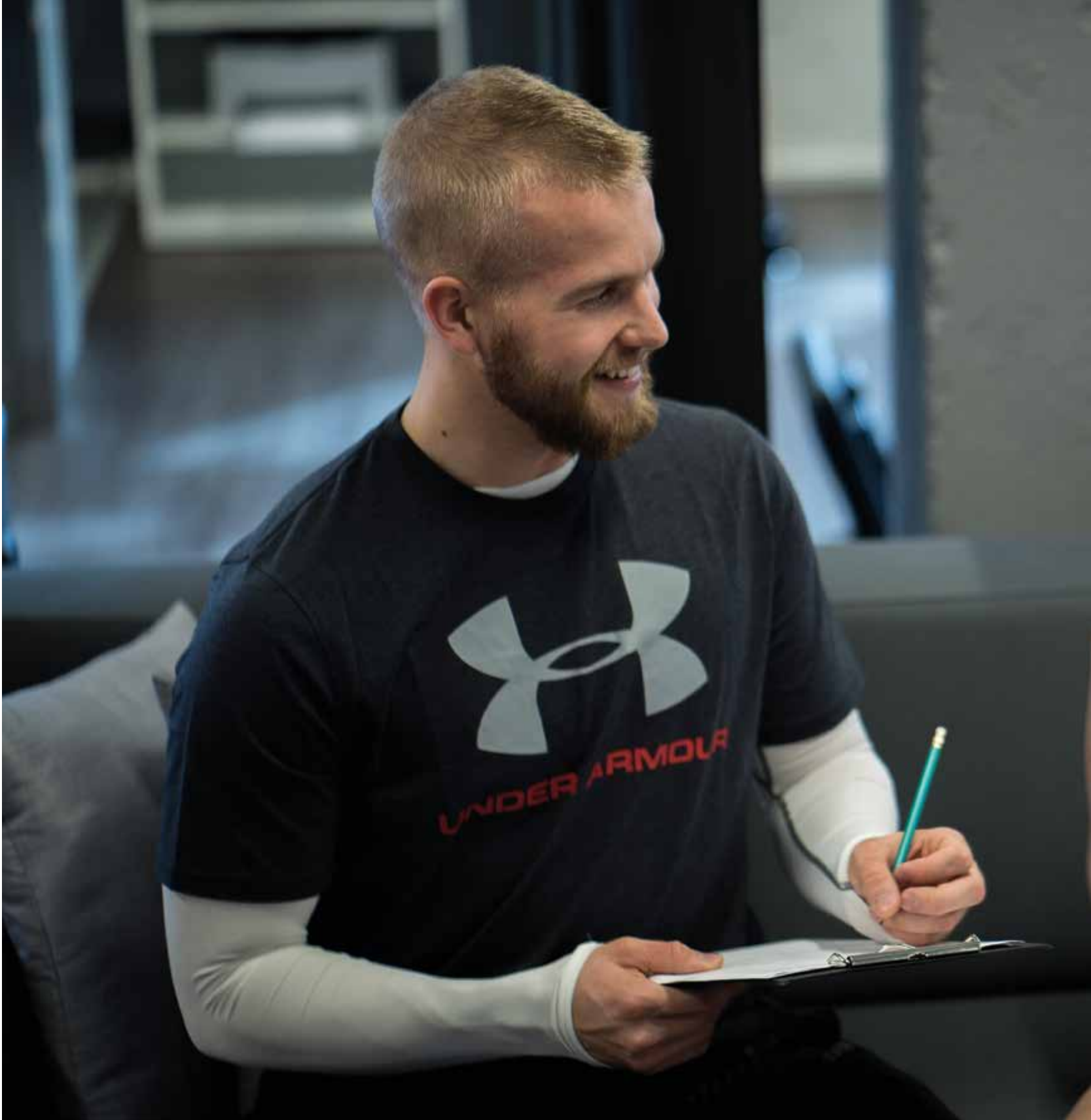
ENTÄ 2020?

Vuosi 2020: Konseptoituminen korostunee. Kuntokeskusten palveluiden tason nostamiseen konseptointi on ehdottomasti paras tapa. Kuntosalilaitetoimittajat omaavat erilaisia pohjia tuntien tai alueiden konseptointiin. Fysioline edustaa Matrixin MX4ää, Amer Sportin Precorilla on Assault ja Queenax, Qicraftilla Skill-tuotteet, Slingshotin edustamalla Corrella Stairmaster muutamia mainiten. Personal trainereilla pitäisi olla edellytykset tuottaa vaikkapa noiden tuotteiden pohjalle uudentyyppisiä konsepteja. Konseptit tulevat olemaan mahdollisuus nostaa asiakkaiden maksamaa hintaa.

Vuosi 2020: Koulutus nousee merkitykselliseksi. Toisista kuntokeskuksista erottautuminen vaatii osaamista. Osaamista saadaan kouluttautumalla. Ennen koulutuksien päättämistä tulee jokaisen miettiä oman kuntokeskuksen fokus lähitulevaisuudessa.

Kuntokeskustoimijoille järkevin tapa hakea lisäosaamista on osallistuminen eri koulutus tapahtumiin. Näistä ehdottomasti tärkein on maaliskuussa San Diegossa pidettävä IHRSA 2020 Convention & Trade Show.

Vuosi 2020: Nuoremmat sukupolvet huomioon. Tähän saakka kuntokeskustoiminta on palvellut nuorempia sukupolvia tarjoamalla heille infran käyttöön, kun samalla sisältö on suunniteltu joko keski-ikäisille tai vanhemmille. Useissa maakuntakaupungeissa demografia puoltaa vanhempien ihmisten huomioimista, mutta ainakin suurimmissa kaupungeissa nuoret (18-35 v) ovat todellinen kohderyhmämahdollisuus. Maailmalla alle 40-vuotiaat muodostavat kuntokeskusasiakkaiden suuren enemmistön. Kuntokeskusten tulee luoda palveluja heidän arkeensa.



Auktorisoitu personal trainer -koulutus

Suomessa on noin neljän vuoden ajan sertifioitu kouluttajia APT-tunnuksen alle ja samalla luotu rekisteri tietyt ammatilliset vaatimukset täyttävistä personal trainereista.

Kysyimme APT-koulutusorganisaatioilta heidän näkemyksiään tämän päivän ja tulevaisuuden koulutusmarkkinasta.

TRAINER4YOU

Trainer4You on toinen personal training -osamisen uranuurtajayrityksistä. Trainer4Youn

koulutusputki muodostuu kolmesta kokonaisuudesta: 1) Kehittävän harjoittelun perusteet -koulutus, 2) Kuntosalivalmentajakoulutus ja 3) Personal trainer -koulutus. Koulutusputken op-



Kouluttajan johdolla käydyt lähiopetusjaksot tarjoavat mahdollisuuden jakaa kokemuksia ja harjoitella erilaisten ryhmätöiden ja harjoitusten kautta ohjaamista ja kohtaamistaitoja.

TRAINER4YOU JA APT

Trainer4You haluaa olla aktiivisesti kehittä-mässä koko liikunta-alaa ja auktorisoitu personal trainer -järjestelmä on kansallises-ti merkittävä taho tässä työssä. Osaamisen todentaminen on nykypäivää ja työnantajat haluavat palkata osaavia henkilöitä, joilla on tarvittaessa todennettavissa oleva koulutus alalle. Standardoidulla koulutussisällöllä ja auktorisoitu personal trainer -nimikkeellä on myös alalla toimijoiden mahdollista erottua edukseen. APT-järjestelmä tuo tarvittavaa auktoriteettia myös toimintaan virallisten ter-veydenhuollon sekä kuntatason ennaltaeh-käisevän toiminnan tukemiseksi, kun asiakas-rajapinnassa toimivan liikuttajan osaaminen pystytään tarvittaessa todentamaan tehtä-vään riittäväksi. Trainer4You toimii aktiivises-ti eri liikunta-alan päättävien tahojen kanssa niin kansallisesti kuin kansainvälisesti.

– Olemme mm. mukana EU-tason CEN-standardi-työryhmässä, joka laatii kuntokes-kusalan henkilökunnan osaamistasoa määrit-tävää standardia.

TUKEA JATKOON

– Jokaisella opiskelijallamme on käytössään Trainer4You:n kattava tietopankki myös val-mistumisen jälkeen. Tietopankin materiaalis-ta löytyy mm. lomakkeita, videosarjoja, artik-keleita, e-kirjoja, ohjeita, kuntotestauksen oh-jeet, jotka ovat kaikki opiskelijoiden vapaassa käytössä myös valmistumisen jälkeen.

– Omaa liiketoimintaa aloitteleville tarjo-amme mahdollisuutta osallistua myynnin ja markkinoinnin jatkokoulutukseen, jossa koke-neen kouluttajan johdolla kirkastetaan oman liiketoiminnan osa-alueita. Koulutukseen si-sältyy myös puolen vuoden mittainen henki-lökohtainen mentorointi.

Henkilöllä on myös mahdollisuus liittyä Trainer4You-valmentajaverkostoon, jossa hän saa käyttöönsä kattavan pakettin valmis-ta valmennusmateriaalia yksilö- ja pienryh-mävalmennukseen kuin luentojen pitämi-seen osana liiketoimintaansa sekä verkosto-laisena mahdollisuuden jatkokoulututtua alennetuin hinnoin.

pisisällön kokonaislaajuus on 701 tuntia.

– Koulutus on toteutettu monimuoto-opis-keluna, joka sisältää sekä verkko-opintoja et-tä kouluttajan johdolla tapahtuvia 2-3 päivän mittaisia lähiopetusjaksoja, kertoo palvelu-johtaja Mikael Witick Trainer4Youlta.

– Kauttamme on myös mahdollista lähteä opiskelemaan Frustra-valmennuskonseptia se-kä ryhmäliikunnan ja FancyFamily-konseptien vetäjäksi.

Witick kertoo, että erikoistumisen tueksi Trainer4You tarjoaa kattavan tarjoaman onli-ne-koulutuksia, joita tuotetaan koko ajan aktiivisesti lisää.

– Personal trainer -koulutuksemme luot-taa tällä hetkellä jo yli 4000 tyytyväistä asi-akasta. Koulutuksella on myös kansallinen (APT) sekä kansainvälinen (EuropeActive) auktorisointi. Vuodesta 2020 alkaen olem-

me myös FISAFin jäsen. Koulutuksen tavoit-teena on tarjota tarvittava teoria- ja käytän-nöntason osaaminen asiakkaiden terveyden ja suorituskyvyn parantamiseksi sekä menes-tyksekkään valmennustyön toteuttamiseksi. Koulutuksen auktorisointien ja siitä valmis-tumisen myötä opiskelijat sitoutuvat noudat-tamaan personal trainer -alalle määriteltyä yleistä eettistä koodistoa, joka esim. määrit-tää sen, ettei personal trainer ole tai hänellä ole valtuuksia toimia terveydenhuollon edus-tajana ja tehdä esim. diagnooseja tai omaval-taista kuntoutusta. Personal trainerilla on kui-tenkin riittävä tietotaito toteuttaa näitä tar-vittaessa yhteistyössä muiden alojen ammat-tilaisten kuten lääkärien ja fysioterapeuttien kanssa, joista jokainen huolehtii omalta osal-taan asiakkaan terveyttä edistävistä toimen-piteistä, sanoo Witick.





ASIAKASOSAAMISTA

Koska personal trainer on usein hyvin lähellä asiakasta ja joissain tapauksissa mahdollisesti myös tämän ainoa tuki/kontakti liikunnallisen elämän aloittamisessa, on personal trainerin oltava lähestyttävä ja osattava huomioida ihminen yksilönä omine tarpeineen.

– Näissä tilanteissa astuvat nimenomaan nämä ihmissuhdetaidot omaan arvoonsa ja koemme vahvasti, ettei näitä taitoja voi oppia verkko-opintoina. Kouluttajan johdolla käydyt lähiopetusjaksot tarjoavat mahdollisuuden jakaa kokemuksia ja harjoitella erilaisten ryhmätöiden ja harjoitusten kautta ohjaamista ja kohtaamistaitoja.

TRAINERLAB

TrainerLabin peruskoulutusjärjestelmä koostuu Personal trainer (APT)-, ryhmäliikuntaohjaaja-, hyvinvointivalmentaja- ja sisäpyöräilyohjaajakoulutuksista.

Kolmiosainen pt-koulutus (Basic, kuntosaliohjaaja, pt) sisältää yhteensä 225 tuntia lähiopetusta, lisäksi tulee kaikki itsenäinen opiskelu ja harjoitusasiakasprojektit (ATP-määritellyt laajuuksiin). Hyvinvointivalmentajan ja ryhmäliikuntaohjaajan koulutukset ovat kahden-neljän lähijaksos mittaisia eli lyhyempiä kuin pt-kokonaisuus.

– Peruskoulutukset valmistavat ammattiin esim. kuntokeskuksissa tai yritysyrityksinä. Pt- ja ryhmäliikuntaohjaajakoulutuksesta huomattava osa työllistyy yhteistyökumppaniemme (mm. Elixia, UniSport) liikuntakeskuksiin



Pt-koulutuskokonaisuuteen kuuluu oleellisena osana harjoitusasiakasprojektit koulutuksen edetessä – työtä opetellaan tekemään jo opiskelujen aikana.

ja muihin suomalaisiin kuntokeskuksiin personal trainereiksi ja ryhmäliikuntaohjaajiksi, kertoo TrainerLabin Jarno Lemmelä.

– Kouluttajatahojen valinnassa yksi seikka on usein APT, eli opiskelija hakeutuu nimenomaan APT-koulutukseen. Etuna yleisen uskottavuuden lisäksi on mm. linkitys EREPS:iin. Opiskelijoille etuna mm. näkyvyyttä APT-hakemiston kautta, jäsenetuja yhteistyökumppaneilta, työmahdollisuuksia mahdollisimman laajasti, sillä jotkut kuntokeskukset edellyttävät jo APT-hakemistoon kuulamista työllistämässään uusia personal trainereita.

Lemmelä lisää, että kaikissa koulutuksissa he toteuttavat paljon käytännön harjoituksia, joissa keskitytään erilaisiin vuorovaikutustilanteisiin. Mm. motivoivaa alkuhaastattelua,

kuuntelua, sanallista ja sanatonta viestintää, palautteen antoa ja ohjeistuksen selkeyttä harjoitellaan erikseen. Koulutuksissa käsitellään myös teoriassa psykologiaa ja vuorovaikutusta.

– Koulutuksissamme on mukana itsenäistä opiskelua, tiedonhaun ja lähdekritiikin opettelua, lähiopetusta mm. kouluttajan johdolla, mutta paljon myös pari-, ryhmä- ja yksilöharjoitteiden kautta. Kirjallisen opetusmateriaalin lisäksi käytetään videoita ja nettilähteitä sekä verkko-opiskelua. Pt-koulutuskokonaisuuteen kuuluu oleellisena osana harjoitusasiakasprojektit koulutuksen edetessä – työtä opetellaan tekemään jo opiskelujen aikana.

Jarno Lemmelä näkee, että eri tyyppisille valmentajille on tarvetta. Jos on kiinnostunut ja innostunut alasta, niin sillä pääsee jo pitkälle. Kyky olla luontevasti tekemisissä erilaisten ihmisten kanssa on yksi hyvä ominaisuus. Lisäksi tuki liikunnallisuutta on eduksi, jotta pystyy sisäistämään mm. liiketekniikoiden opetteluun liittyvät asiat. Ikäjakauksella voi olla laaja, nuoria ja kypsempään ikään ehjät tarvitaan molempia.

FAF PERSONAL TRAINER

Liikunta on vahvasti FAF:n dnassa. FAF on alun perin lähtöisin neljän ihmisen intohimesta liikuntaan ja hyvinvointiin. Sittemmin FAF on toiminut yli 10 vuoden ajan Fysioline-Fressi konsernissa.

Fressi on Suomen suurin hyvinvointi- ja liikuntakeskustoimija ja Fysioline on merkittävä toimija liikunta- ja terveysvälineiden ja -tar-

vikkeiden valmistaja sekä toimittaja.

FAFin koulutuspäällikkö Joni Listola kertoo, että FAF koulutuksiin osallistuu niin alanvaihtaja uusi ammatti kiikarissa kuin liikunnan aktiiviharrastajia etsien lisää tietoja ja taitoja omaan harrastuksiinsa. Viimeisten kyselyjemme perusteella koulutuksiin osallistujista yli puolet päätyvät työskentelemään liikunta-alalla.

FAF koulutusten tavoitteena on opettaa tärkeimmät ja olennaisimmat tiedot ja taidot, joita voit hyödyntää tehokkaasti liikunta-alan työssä.

– Olemme mukana SKYn nimeämässä auktorisointilautakunnassa, joka toteuttaa koulutusten auditointiprosessista sekä APT-koulutusryhmässä, kertoo Listola.

Listola tuo esiin APT-järjestelmän etuja.

– Personal trainer on Suomessa suojaamaton ammattinimike ilman esimerkiksi valtion valvomaa pätevyyttä. SKY ry ja APT -hake-misto tuovat alalle tunnustettavuutta, turvallisuutta, vastuullisuutta, laadun tarkkailua ja vertailtavuutta sekä edellä mainittujen kautta vaikuttavuutta aktivoimalla ihmisiä liikkumaan ja huolehtimaan terveydestään turvallisesti.

Listola mainitsee Fysioline-Fressi konsernin sitoutuneisuudesta APT-toimintaan: Fressillä työskentelevät personal trainerit ovat APT-rekisterissä ja jatkossa APT on minimivaatimus Fressillä työskentelevälle trainerille.

Personal trainer -lisenssin saavuttaminen

ei tarkoita, että kehittyminen ja opiskelu olisi päätöksessä. Monesti tämä on vasta alkuja ja alalla pärjääminen vaatii usein oman opintopolun suunnittelua.

– Tarjoamme pt-opintonsa päättäneille alennettuja paikkoja jatkokoulutuksiimme ja muutenkin pyrimme tukemaan uudessa ammatissa, meihin voi olla aina yhteyksissä.

Kansainvälisessä pt-koulutuksessa on myös oma Facebook -ryhmä alumneille, johon FAF pyrkii viestimään mm. ajankohtaisia koulutuksia ja tapahtumia sekä kartoittamaan mihin kukin on päätenyt.

– Fressi on ollut hieno väylä työllistyä useille meidän opiskelijoillemme, on mahtavaa nähdä opiskelijoitamme valmistumisen jälkeen Fressin paidoissa.

MODERNIT OMINAISUUDET HUOMIOIDAAN

Toimiva ja tehokas valmennus on muutakin kuin tietoa ja tittleitä. Onnistuneessa valmennuksessa on vähintään yhtä paljon kyse psyykkisistä asioista ja ihmissuhdekomponentista kuin harjoitteluun ja ravitsemukseen liittyvistä teknisistä seikoista. Asiakkaaseen luotu yhteys, vuorovaikutus, välittäminen ja luottamuksen syntyminen ovat tärkeitä valmennuksen onnistumiseen vaikuttavia tekijöitä.

– Olemme tietoisesti panostaneet tähän aihealueeseen. Kouluttajatiimissämme on kol-

me koulutettua psykologia, joiden kanssa olemme laatineet tämän aihealueen materiaaleja, ja he kouluttavat pt-koulutuksessamme kyseisiä asioita. On myös tärkeää, että ”soft skills” taitoja ei käsitellä vain yhdessä tai kahdessa koulutuspäivässä vaan taitojen kehittäminen kulkee mukana läpi koko koulutuksen.

FAF Personal Trainer -koulutus on yhdistelmä verkko-opintoja, ennakkolukemista ja tehtävien suorittamista sekä hyödyntäen webinaari- ja videotukea ja asiantuntijoiden ammatillista lisätukea. Tämän tyylinen joustava opiskelumalli tukee opiskelijoiden autonomiaa, lisäten omien vahvuuksien ja potentiaalinen löytymistä. Lähiopetus painottuu täten alalla tarvittaviin käytännön taitojen opetteluun ja harjoitukseen.

KENESTÄ PERSONAL TRAINER

– Vuosien saatossa olemme nähneet erinäisten trainereiden pärjäävään alalla. Jos esiin pitäisi nostaa kaksi heitä yhdistävää tekijää, nämä voisivat olla asenne ja innostus - kaikki muu on opittavissa. Tällä alalle ei ole koskaan ”valmis”. Personal trainerin ydintaitoihin mielestämme kuuluu harjoitusohjelmien suunnittelu, vuorovaikutustaidot, liiketekniikoiden opettaminen, empatia, asiakashankinta ja ”elämäntapahallinta”. Näissä asioissa kehittyminen on tärkeää ja hyvä merkki alalla pärjäämiselle, sanailee Joni Listola.

Älykkäitä säilytysratkaisuja





Jatkokoulutusta liikuttajille

Nyky maailmassa itsensä kouluttaminen on jatkuvaa. Tämä pätee myös kuntokeskusten liikuttajiin. Tässä artikkelissa käymme läpi muutamia kouluttaumismahdollisuuksia.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO**

Personal training -koulutuksista vastaavat koulustalot tuottavat ensisijaisesti personal trainereille suunnattuja jatkokoulutuksia. Muutama koulutustaho on keskittynyt kapeaan tarjontaan ja mm. Les Mills tarjoaa konseptipohjais- ta koulutusta ryhmäliikuntaan.

JATKOKOULUTUSTA A' LA TRAINER4YOU

Trainer4Youn palvelujohtaja Mikael Witick kertoo heidän jatkokoulutusten tärkeimmän

osan keskittyvän ammattitaidon syventämiseen.

– Kansainvälisillä markkinoilla arvostetaan tällä hetkellä suuresti nimenomaan henkilöitä, joilla on laaja-alainen osaaminen ja kyky huolehtia monipuolisesti erilaisista asiakasryhmistä, kertoo Witick.

Trainer4Youn jatkokoulutuksia ovat ravintovalmentaja, stressinhallintavalmentaja, psyykinen valmentaja ja voimavalmentaja.

Trainer4Youn emoyhtiö Erimover on aikaisemmin järjestänyt pääosin omia tarpeitaan ajatellen ryhmäliikuntakoulutusta sekä ryh-

mäliikunnan tuotekoulutuksia. Vuoden vaihteessa nämä koulutukset avattiin kaikkien saataville ja vastuun koulutuksista otti Trainer4You.

Ryhmäliikuntakoulutuksista vastaava Miia Krook kertoo koulutusten tavoitteena olevan tuottaa opiskelijalle edellytykset suunnitella ryhmäliikuntatunti itsenäisesti.

– Yhä useamman menestyvän kuntokeskuksen ryhmäliikuntakalenteriin kuuluu muitakin kuin konseptitunteja. Näiden tuntien suunnitteluun ja vetäjiksi tarvitaan perusosaamisen hallitsevia ohjaajia, sanoo Krook.



Ryhmäliikunnan johdollista koulutusta tarjoaa mm. Les Mills.



Wellness Mentorin Yoga Flow -konsepti löytyy monesta keskukselta.

– Tavoitteenamme on kouluttaa alalle uusia ryhmäliikuntaohjaajia niin Erimover-ryhmän kuin koko alan käyttöön, lisää Miia Krook.

Miia kertoo, että koulutus soveltuu erinomaisesti kaikille ryhmäliikuntaa ohjaaville ja ohjaajiksi haaveileville. Koulutus antaa hyvää pohjaa myös konseptitunteja ohjaaville.

Ryhmäliikuntakoulutuksen pituus on kolme viikonloppua, joissa pidetään kaksi kahdeksan tunnin koulutussessiota.

– Trainer4Youn jatko- sekä online-koulutusten tarjoama laajenee koko ajan ja uusia kokonaisuuksia on jo tiedossa vastaamaan alan laajeneviin ja kasvaviin tarpeisiin, lupaa Mikael Witick.

TRAINERLAB

Jarno Lemmelä kertoo, että heidän koulutuskalenteriinsa kuuluu jatkokoulutukset.

– Jatkokoulutuksia on mm. ravitsemuksesta, psykologiasta, kuntoutuksesta, ikääntyneiden harjoittelusta. Koulutukset on suunnattu aiheista kiinnostuneille ja valmennusta/opetusta tekeville.

Jarno lisää, että he aina pyrkivät uudistamaan ja löytämään tämän hetken kysyntään liittyviä koulutuksia.

LES MILLSIN KOULUTUSPUTKI

Kansainvälisenä toimijana Les Mills on luonut selkeän ohjaajapolun. Les Mills Nordicin Mediha Siitari kertoo ohjaajapolun lähtevän liikkeelle siten, että ohjaajakandidaatti itse tai hänen työnantajansa ilmoittaa ohjaajan peruskurssille.

– Kahden päivän aikana käydään ohjaajan valitsema konsepti läpi niin teoreettisesti kuin paljon harjoitellen.

Jos koulutuksen suorittaa hyväksytysti, on seuraavana tehtävänä kahden kuukauden aikana tuottaa video, jolla toteen näyttää oman osaamisen.

Tämän jälkeen saadaan oikeus toimia ohjaajana. Jos ei pääse heti läpi osioista, on mahdollisuus uusia testit tekemällä konseptia koskeva video.

Ohjaamisessa seuraava taso on advanced, jota varten tulee käydä kahden päivän livekurssi tai osallistua kahdeksan viikon verkkokurssille.

Les Mills seuraa ohjaajien menestymistä ja osalle tarjotaan mahdollisuus toimia Les Millsille kouluttajana.

– Kevään aikana järjestämme myös webinaareja ja liveseminaareja, jotka käsittelevät

mm. markkinointia, ohjaajien rekrytointia, kertoo Mediha Siitari.

– Toukokuussa järjestämme Helsingissä myös Group Fitness Management -koulutuksen, lisää Mediha.

WELLNESS MENTOR

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

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

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



Spine Functional -koulutuksessa annetaan taidot turvalliseen harjoitteluun.



Pajulahdessa järjestetään urheilijoille suunnattu personal training -koulutus.

Viikonlopun koulutukset ovat ohjaajille jatkokoulutusta. Kuntokeskuksessa ja seuroissa liikutetaan kuntoilijoita ja näillä tuotekoulutuksilla liikunnanosaajat saavat omaan reppeunsa lisää lajeja. Koulutuksen pituus antaa myös osallistujalle mahdollisuuden tulla tutustumaan lajiin melko matalalla kynnyksellä. Monet miettivät onko jooga tai pilates ”minun juttuni” ja viikonloppukurssilla sitä on helppo miettiä. Sen jälkeen voi sitten alkaa kehittämään lajin osaamista vielä laajemmin, jos innostuu.

– Koulutuksemme ovat rakennettu niin, että materiaalilla ohjaa ainakin vuoden eteenpäin. Jokainen ohjelma sisältää osia, joissa ohjaaja voi kehittää itseään pala palalta ensimmäisen ohjauksensa aikana. Se pitää yllä myös innostusta lajiin jatkuvan kehityksen lisäksi.

Pitkään alalla toimineena jo vuonna 2009 jäi Jutta miettimään, että mistä omaan kuntokeskukseen saisi hyviä jooga ja pilates-ohjaajia. Molemmat lajit olivat sellaisia, että harva liikunnanohjaaja lähti niitä toteuttamaan ja monesti sijaisten saaminen viikkotunneille oli haasteellista.

–Intiassa joogailtuani 2009 ja sitten oman RYT200-joogaohjaatutkinnon suorittuani aloin kokeilla kehittämääni joogatuntia omien asiakkaideni kanssa. Siitä syntyi toimiva malli ja vähitellen Yoga Flow-tuotteemme. Se on Wellness Mentorin suosituin koulutus ollut pian kahdeksan vuotta.

Jatkokoulutukset tuottavat lisää osaamista, jolla erottua kilpailijoista. Jutalle kouluttaminen on ollut mukana vuodesta 1999, jolloin hän aloitti FAF Finlandin riveissä ryhmäliikuntakouluttajana. Tämä on ollut luonnollinen

jatko sille, että haluaa viedä alaa eteenpäin, on yhä olemassa. Kurssilaiset löytävät pääasiassa verkosta ja suositusten kautta.

Yoga Flow- ja X-Method -tuotteet ovat olleet valikoimassa keväästä 2012 alkaen. Vuoden 2013 uutuustuotteena oli mentalperheeseen kuuluva Yoga Flex. Vuonna 2014 Wellness Mentor lanseerasi mm. odotetun Roller-kehonhuoltotunnin. Uusi pilates -tuote Pilates Flow julkaistiin syksyllä 2019. Tuotteet ovat valikoituneet asiakastarpeista ja siitä, että jatkokoulutukseksi liikunnanosaajille suunnattuja koulutuksia on tarjolla vähän. Näihin lajeihin ei myöskään saa valmiuksia esimerkiksi opistojen liikunta-alan tutkinnoista vaan niitä täytyy opiskella lisää. Nämä lisenssivaapaat tuotteet ovat suoraan käytössä ja suunniteltu kuntokeskusten ja seurojen palvelutarjontaa ajatellen.

Koulutukset voi valita suoraan koulutuskalenterista tai pyytää tarjous yrityksen tarpeisiin räätälöidystä tilauskoulutuksesta.

– Tarjoamme ryhmäliikunnan konsultointipalveluja kahdenkymmenen vuoden kokemuksella, lisää Jutta Österberg-Hurme.

SPINE FUNCTIONAL -KOULUTUS TARPEESEEN

Spine Functional- koulutuksen luoja Heli Kallio kertoo, että koulutus on tullut ehdottomasti tarpeeseen. Spine Functional koulutus on kehitetty tuki- ja liikuntaelinten ongelmista kärsivien henkilöiden valmennukseen.

Yhä enemmän TULES-vaivaiset kuten selkä, olkapää ja polvivaivaiset hakeutuvat personal trainerin valmennukseen. Koska personal trainer -koulutusten sisältö perustuu

enemmän terveiden ihmisten valmennukseen, tarvitaan ehdottomasti lisäkoulutusta TULES -vaivaisten valmennukseen.

– Jos ajatellaan, että yli miljoonalla suomalaisella on jokin tules-vaiva, niin määrä on todella iso, ja uusia keinoja sekä osaamista tarvitaan yhä enemmän. Mihin selkävaivainen ihminen hakeutuu saadakseen apua ongelmiin? Lääkäri ja hieroja ovat lienee ensisijaisia. Molemmat varmasti auttavat tavallaan, mutta pitkäaikainen vaivojen kuntoutus ja harjoittelu ei tapahdu heidän avustuksellaan, alustaa Spine Functional -konseptin kehittäjä Heli Kallio.

Myöskään fysioterapia ei edelleenkaan ole niin vetovoimainen, että ihmiset automaattisesti osaisivat hakeutua selkävaivoissa fysioterapeutin valmennukseen. Toisaalta fysioterapeuttien omat osaamisalueet vaikuttavat, millä viitekehysellä selkäongelmaa ratkaistaan.

–Mehän tiedämme, että harjoittelulla on paras vaikutus. Spine Functional yhdistää toiminnallisen testauksen, spesifit fysioterapiasta tutut harjoitteet ja yhdistää ne progressiiviseen voimaharjoitteluun.

Spine Functional -koulutuksia on ollut vuoden 2019 aikana neljä ryhmää. Jokaisen koulutuksen jälkeen on sisältöä muutettu vastaamaan paremmin tavoitteita. Lisäksi koulutuksessa on huomioitu tämän hetken ”trendit” eli on lisätty koulutukseen kipuosuuden ja biopsykososiaalisen viitekehys. Lisäksi on lisätty luettavaa ennakkomateriaalia, jolla vahvistetaan koulutukseen tulijoiden perusosaamista tules-vaivoista.

Koulutus on suunniteltu ensisijaisesti personal trainereille ja fysioterapeuteille. Tulijoi-



den kriteerit määriteltiin niin, että personal trainereilta vaaditaan kahden vuoden työkokemus. Ehkä merkittävin huomio on, että fysioterapeuttien harjoitteluosaamiseen erityisesti voimaharjoitteluosaamiseen tarvitaan vahvistusta, kun taas liikuntapuolen ammattilaisilla tämä osuus on hyvin hallinnassa. Liikuntapuolen ammattilaisille tules-ongelmien kliininen päättely on noussut tärkeimmäksi asiaksi koulutuksen aikana. Yhtenä ylläriinä voidaan pitää positiivista palautetta. Tällä hetkellä koulutusten käyneiden antaman palautteen perustella Spine-koulutuksen arvosanaksi 0-10 asteikolla on annettu 9,6 eli se on sinällään ylläri, mutta toki positiivisella tavalla. Toisena ylläriinä on ehkä havainto, että osittain Spine Functional -koulutukselta on odotettu selkeää toimintamallia. Spinessa ei voi ajatella, että aloita tasolla yksi ja siirry tasoon kaksi, kuten monissa liikunta-alan vastaavissa tuotteissa on ollut tapana. Spine-valmentajat saavat hyvän mallin ja työkaluja, joita he pystyvät omien vahvuuksien lisänä kuljettamaan asiakkaiden valmennuksissa.

Lisäkoulutuksia on tulossa. Viiden päivän peruskoulutus antaa raamit Spine-valmennukselle, mutta lisäkoulutuksia tarvitaan syventämään ja laajentamaan osaamista aiheen ympärillä. Tulevalle vuodelle on tulossa yksi käytännön harjoittelun päivä, missä meillä on mukana myös oikeita tules-vaivaisia asiakkaita. Käytännön päivässä opetellaan syventämään mm. lihasten toimintaa eli mikä lihas on yliaktiivinen ja mikä taas heikko. Toisena lisäkoulutuksena meillä on liikkuvuuskoulutus. Me Spinessa haluamme tarjota liikkuvuuteen hyvän teoriapohjan, jonka päälle Spine-val-

mentajat osaavat laajalla näkökulmalla rakentaa asiakkaille sopivia harjoituksia. Kolmas tulevan vuoden lisäkoulutus on ratkaisukeskeiset kysymykset tulevaisuuden asiakkaan valmennuksessa. Tämä koulutus perustuu ratkaisukeskeiseen terapianäkökulmaan, jolla pystytään motivoimaan asiakkaita paremmin valmennukseen. Lisäkoulutuksista osa on vain valmiille Spine-valmentajille ja osa kaikille avoimia koulutuksia.

– Mielestäni Spinen ensimmäinen vuosi on osoittanut, miten tärkeää on ammatillinen yhteistyö. On täysin selvää, että meillä on yhteinen tavoite ja se on vähentää tulevaivoja sekä auttaa ihmisiä voimaan paremmin. Haluamme osoittaa, että harjoittelusta hyötyy ja siksi kaikki osaaminen on koottu tiiviiseen pakettiin. On ollut mielenkiintoista seurata, miten liikunta-alan osaajat ja fysioterapeutit ovat suhtautuneet toisiinsa koulutuksissa. Välillä se on ihmettelyä puolin ja tosin eri ammattiryhmien osaamista kohtaan. Mukana on myös arvostusta, mutta sitä pitäisi ehdottomasti olla enemmän ja yhteistyön kehittämisen muotoja on vielä syytä pohtia laajemmin alalla, kertoo Heli Kallio.

Toinen tärkeä asia tulevalle vuodelle 2020 on Spine Functionalin tuominen kuluttajien tietoisuuteen. Ensimmäinen vuosi perustui pääosin uusien Spine-valmentajien kouluttamiseen, mutta nyt voimme jo tarjota usealla paikkakunnalla Spine Functional -valmennusta. Etsimme myös yhteistyökumppaneita mm. personal trainer -koulutusta tarjoavista yrityksistä, joiden kanssa voisimme vahvistaa valmennuksen osa-alueita laajemmin.

Toisaalta on tärkeää muistuttaa, että poikkeuksena liikunta-alan lisenssimaksutren-

deistä Spinessa ei ole ollenkaan lisenssimaksuja.

KILPA- JA HUIPPU-URHEILIJOIDEN PAJULAHDEN PERSONAL TRAINER -KOULUTUS

Useampi yritys järjestää personal trainer -koulutusta, jotka eivät ole APT-hyväksytyjä. Liikuntakeskus Pajulahti on järjestänyt erilaisia liikunta-alan koulutuksia jo yli puoli vuosisataa, työntajat ovat arvostaneet aina hyvin korkealle pajulahdeltaisten opiskelijoiden osaamista. Pajulahdessa järjestetään vuosittain kymmeniä erimittaisia kursseja myös ulkopuolisten tuottamaa koulutusta sekä Pajulahden kanssa yhteistyössä. Siitä viimeisin esimerkki on Pajulahden personal trainer -koulutus. Se järjestetään Pajulahden ja X Personal Coaching Oyn yhdessä tuottamana.

Koulutus on suunnattu eri lajien kilpa- ja huippu-urheilijoille. Koulutuksen lomassa mahdollistuu yli kolmen kuukauden harjoitusleiritys huippuolosuhteissa Pajulahden urheiluoipistolla sekä kuukauden mittaisella leirillä etelässä. Koulutuksen lukujärjestys on rakennettu niin, että ammattimainen kahdesti päivässä harjoittelu on mahdollista, silloin kun se harjoitusohjelmaan on tarpeellista.

– Haluamme tarjota meidän loistavat harjoitusolosuhteet sekä koulutusosaamisen urheilijoiden käyttöön, koulutus on rakennettu tukemaan harjoittelua, niin sisällöllisesti että aikataulullisesti, myös sen hinta-laatu-suhde on räätälöity urheilijoille sopivaksi, Pajulahden toimitusjohtaja Mikko Levola.

Koulutus alkaa lokakuussa 2020 ja päättyy huhtikuussa 2021, koulutus on 400 lähiopeustunnin kokonaisuus, jossa lisäksi omatoimista etäopiskelua noin 200 tuntia. Koulutus alkaa kuukauden mittaisella Pajulahti-jaksolla ja jatkuu kuukauden leirillä etelän leirikohdeissa. Kuukauden mittainen päätösjakso pidetään Pajulahdessa maaliskuussa.

Pajulahden personal trainer -koulutuksessa opetetaan personal trainerin työssä tarvittavia perusasioita kuten anatomia, fysiologia, biomekaniikka ja personal trainerina toimiminen. Koulutuksessa hyödynnetään opiskelijoiden urheiluosaamista, yhteistyöllä kouluttajien ja urheilijan kanssa urheilijan kokemukset ja näkemykset kilpaurheilu-uran varrelta jalostetaan tulevien asiakkaiden käyttöön, osaamista tuoteistetaan opiskelijan vahvuuksiksi personal trainer -markkinoilla.

– Haluamme auttaa urheilijoita löytämään ammatilliset vahvuutensa ja jalostaa niistä itselleen tehokkaita myyntivaltteja, kun he rakentavat tulevaisuudessa asiakaspohjaansa, XPCn pääkouluttaja Mika Järvinen.

Koulutukseen voi hakea tavoitteellista kilpaurheilua harrastava lajista riippumatta, mutta parhaan hyödyn saavat esimerkiksi yleisurheilun, suunnistuksen, triathlonin ja muiden yksilölajien urheilijat, jotka voivat hyödyntää mm. Pajulahden alppimaja-asumisen mahdollisuutta sekä etelän leirikohteen tilaisuuksia. Pajulahti ja XPC haluavat tarjota myös muille lajeille huippuolosuhteet ja koulutuksen, joten jos olet urheilija tai valmentaja – hae mukaan: www.pajulahti.com/koulutus



Omantyyppistä brändiä rakennetaan Fit Tammistossa.

TUNNETKO OMAN BRÄNDISI

TEKSTI: **JAN VORSELMAN**

KUVAT: **ARI KATAJISTO**

Tämän tarinan taustoittajaksi olen valinnut kadun – kyllä luit oikein, kadun! Katu on Tammiston kauppatie. Tammiston kauppatie sijaitsee Vantaalla Tuusulan moottoritien ja Kehä III välittömässä vaikutuspiirissä vain kivenheiton päässä Helsinki Vantaan lentokentästä, Kauppakeskus Jumbon sekä Flamingo Viihdekeskuksen läheisyydessä.

Tammiston kauppatie on vuosikymmenten saatossa muuttanut muotoaan isosti ja on siksi oivallinen taustoittaja tälle aiheelle.

Itse olen lähes koko aikuisikäni ja suurimman osan nuoruuttani asunut kyseisen kadun vaikutuspiirissä. Myös ensimmäinen vakituinen työni 1900-luvulla sijaitsi juuri tällä kyseisellä kadulla. Kun jonkin suuren alkusanoiksi, perusti Suunto - tuo suomalainen liikuntainstrumenttien liiketoiminnan uranuurtaja -pääkonttorinsa juuri tuon kadun varteen 2000-luvun alkupuolella.

LIIKUNNALLINEN WALL STREET

Nyt tämä kuntosaliliiketoiminnan Wall Streetsikin tituleerattu katu elää uudessa kukoistuksessaan ja näyttää uusia suuntaviivoja suomalaisen kuntosaliliiketoimintaan ja -markkinointiin.

Suunnan välittömässä läheisyydessä sijaitsee Ole.Fit Tammisto, joka kaksi ja puoli vuotta sitten määritteli kadulle ja osaksi koko liiketoimintaan, erityisesti markkinointiin uuden suunnan. Tämä somekuninkaaksi tituleerattu Ole.Fit Tammiston pääomistaja Riku Kärkkäinen ilmoittaa julkisesti, että heillä on yli 50 000 someseuraajaa. Somemarkkinointin on Ole.Fit Tammisto saanut hyvin valjastettua yrityksen myynnin kulmakiveksi.

Reilu vuosi sitten kadun pintavesi järkkäyi, kun TV:stä tuttu ja Fitfarmissa meritoitunut Vertti Harjuniemi avasi Colyseuminsa Ole.Fi-

tin naapurirakennukseen. Vertti on saanut lisää TV-julkisuutta uudessa ohjelmassaan TV5:ssä.

Alle kilometrin päässä sijaitsee kadun ensimmäinen sali, Evo Fitnessistä Fressi24ksi muuttunut kylmäsalin. Fressi isona toimijana, isona ketjuna käyttää hienosti hyväksi niin TV-, radio- kuin somemarkkinointia.

Eikä tässä vielä kaikki? Kun kirsikkana kunkunpäälle, avasi oululainen Liikku, yksi nopeinten kasvavista saliketjuista, joulukuussa ensimmäisen Etelä-Suomen salinsa. Totta kai liikepaikkana on Tammiston Kauppatie. Ns. kokokansan Liikku on ollut hyvin selkeä omassa markkinointifilosofiassaan. Vahva panostus radioon ”Tehty Treeni on paras Treeni” ja someen. Kun sitten muistaa, että Elixia sijaitsee Flamingo Viihdekeskuksessa (Linnuntietä noin 200–300 metriä Liikusta) on ns. Wall Street valmis, Nyt jos koskaan markkinointi nousee arvoon arvaamattomaan ja vain parhaat ansaitsevat paikan auringon alla.

Markkinointi, jos mikä, on ollut tällä vuosikymmenellä suuren myllerryksen alla. Lehdimainokset eivät enää toimineet, perinteiset promootiot eivät enää tuottaneet liidejä, avoimet ovet olivat entistä hiljaisempia, some näytti olevan ainoa, joka toimi vai toimiko sekään? Jos nämä olivat selkeitä trendejä markkinoinnissa 2010-luvulla, niin mitkä sitten ovat trendejä 2020?

MITATTAVAA MARKKINOINTIA

Nyky aikaista markkinointia ei voida tehdä ilman mittaamista. Ja mittaaminen ilman tavoitteita on täysin turhaa, eli mitä mitata, jos ei tiedä mitä tulisi mitata. Kun tietää, mitkä ovat omat tavoitteet, on helpompi mitata niitä ja johtaa mittareista tarvittavaa dataa päätöksentekoa tueksi.

Millainen sitten on hyvä mittari eli KPI (Key performance indicator). Professori Peter Drucker kuuluisaksi tuomaa mallia kutsutaan nimellä SMART (eli fiksu). Tällä mallilla on hel-



Colyseumin brändin rakennuspalikkana on mm. Vertti Harjuniemi.

pompi luoda yritykselle selkeät tavoitteet. Ennen kuin menen kiinni tähän malliin, en malta olla nostamatta yhtä keskeistä asiaa esille: Liiketoimintalähtöisyys. Tämä heijastuu myös yrityksen markkinointitavoitteisiin. Ne eivät voi olla irrallisia, vaan ne pitää nivoutua yrityksen liiketoimintaan. Jos näin ei tapahdu, niin ne ovat vain ilmaan heitettyjä tyhjänpäiväisiä tavoitteita. Jos tavoitteena on 100 000 some seuraajaa ja näistä ei konvertoitu tarpeeksi ostoihin, niin tavoite on vaan ihan kiva, jolla ei ole mitään tekemistä liiketoiminnan kanssa.

MILLAINEN TÄMÄ SMART SITTEEN ON?

1. Selkeä (Specific) eli selkeästi määritelty on puoliksi tehty. Selkeä tavoite ottaa kantaa siihen mitä halutaan saavuttaa, koska halutaan saavuttaa ja mitä sekä ketä tarvitaan tavoitteen saavuttamiseksi.

2. Mitattava (measure) eli tällöin tiedät, oletko saavuttanut tavoitteen.

3. Saavutettavissa oleva (attainable) eli tavoite ei saa olla liian ylhäällä eikä liian alhaalla, vaan jotain siltä väliltä.

4. Relevantti (Relevant) eli tavoitteessa pi-

OF PHYSICAL CULTURE



tää olla jotain järkeä ja sen pitää olla tärkeä.

5. Tavoitteen pitää olla aikaan sidottu (Timebound) eli ei tavoitetta saavuteta, jos sillä ei ole aikataulua.

Mutta muista kaikessa tavoite asetelussa yksi lause kertoo enemmän kuin 1000 sanaa eli LESS IS MORE eli vähempi on enempi.

NÄIHIN RAKENTUU KPIT

Jokaisen salin omistajan, yrittäjän, markkinoinnista ja myynnistä vastaavien, miksei koko henkilökunnankin, tulisi tietää ainakin nämä KPIT (näppärä lista löytyy Markkinointi ja mainonnan nettisivuilta marmai.fi) Taloustutkimuksen Kari Roosen kokoama lista on seuraava:

1. Yrityksen tunnettuus on kriittinen tekijä kuluttajakaupassa. Tänä päivänä valtaosa ostoprosesseista alkaa Google-haulla. Mitä parempi on tunnettuus sen varmemmin kuluttaja hakeutuu juuri sinun kotisivuille eikä jonkin toisen kuntoklubin sivuille. On eri asia, jos Googleen kirjoittaa kuntokeskus Tammisto vai kirjoittaako Googleen Liikku kuntokeskus Tammisto.

2. Tuotteiden tunnettuus on lähes yhtä

kriittinen tekijä kuin yrityksen tunnettuus. Rakkaalla lapsella on monta nimeä mm. kuntoklubi, kuntokeskus, liikuntakeskus. Kuluttajan pitäisi tietää mitä etsii. Kun kaikki eivät kuitenkaan osaa yhdistää hakuun ns. brändinimeä, niin kuluttaja saattaa hakeutua ihan väärille sivuille tai tekemään kauppaa ihan väärin yhtiöiden kanssa.

3. Yrityksen brändimielikuva ratkaisee sen, haluammeko ostaa tietyn yrityksen tuotetta vai emme. Ostaminen erityisesti kuluttajakaupassa on usein hyvin emotionaalinen kokemus / päätös. Tunteet ohjaavat meitä enemmän kuin ehkä itsekkään ymmärrämme tai haluaisimme. Brändikuvaan voi vaikuttaa ja on todella tärkeää tietää, millainen se on juuri nyt kuluttajien mielessä, ei yrittäjän tai henkilökunnan mielessä.

4. Mainonnan muistaminen on tärkeä tunnusluku ja sen seuraaminen on tärkeää jo senkin vuoksi, että tiedämme, tavoittaako mainontamme ne henkilöt, joita tavoittelemme vai ei. Koska alan kilpailu on kovaa, kaikkien on hyvä ymmärtää se, että meidän mainontamme voi sataa kauppaa kaverin laariin, vaikka näin ei varmasti kenelläkään ole tavoite. Toisaalta huono mainonnan muistaminen

voi hyvin kertoa myös liian pienestä mainonnan budjetista, väärästä mediasta.

MARKKINOINTI VAIKEUTUU

Markkinointi ja liiketoiminta oli aiemmin helpompaa tai helpompaa. Riitti kun noudatti Jukka Mustosen lanseeraamaa liiketoiminnan kolmea tärkeää menestysaskelta eli Sijainti, Sijainti ja Sijainti. Kaikki on muuttunut vai onko sittenkään. Sijainti on edelleen tärkeä, mutta se ei enää yksin riitä. Kuluttajista on tullut monimutkaisia olioita ja kilpailu on kiristynyt.

Älä kuitenkaan masennu, yksikin muutos omassa liiketoiminta-ajattelussa voi auttaa ja tuoda sinut aivan uudelle levelille. Jos jaksoit lukea tämän artikkelin kokonaan, olet jo hyvällä tiellä. Nyt vain ottamaan ensimmäinen askel. Älä ota liian iso jäniksen loikkaa vaan ns. baby step saattaa hyvin riittää. HYVÄÄ VUOTTA 2020.

Kirjoittaja on toiminut yli 15 vuotta kuntokeskus alalla, hän toimii tällä hetkellä Amer Sports Suomi / Precorissa Asiakkuuspäällikkönä ja konsulttina. Hänellä on yli 20 vuoden kokemus markkinointitehtävistä.

Digitaalisuus personal trainerin työkaluna

Vocatum on kolmen kuntosalin yritys. Keskuksista kaksi sijaitsee Oulun seudulla, Kempeleessä ja Oulun Kynsilehdossa ja yksi Pirkkalassa. Vocatum on konseptoinut oman toimintansa digitaalisen ohjausjärjestelmän pohjalle.

TEKSTI JA KUVAT: **ARI KATAJISTO**

Vocatum Pirkkalan vetäjänä toimiva Jyrki Kolmonen kansankielistää: Jäsenemme saa meillä kuntosalin käyttöoikeuden lisäksi myös personal trainerin samaan hintaan.

– Tavoitteenamme on, että kuntosaliharjoittelun aloittaminen olisi kaikille mahdollisimman helppoa – sen vuoksi tarjoamme kuntosaliohjauksen ja personal training -palvelut jäsenhintaan. Kuntosalimme on matalan kynnyksen kuntosali, jonne on helppo tulla ja

jossa on mukavaa treenata vuodesta toiseen, kertoo Jyrki Kolmonen.

Kymmenen vuotta toiminut Vocatum on luonut digitaalisen palvelun päälle oman asiakaspolun, jolla halutaan varmistaa asiakkaan motivointi liikkumaan ja samalla pidennetään asiakkuuden pituutta.

– Vocatum -palvelumalli on kehitetty auttamaan jäsen alkuun heti oikealta tasolta ja siten, että kehittyy.

TESTATEN LIIKKEELLE

– Jokainen fiksu ihminen haluaa onnistua kuntosaliharjoittelussa heti alusta alkaen. Hämmästyttävän harvoin ihmiset onnistuvat pelkästään omalla alkuinnostuksella, miettii Jyrki Kolmonen.

Jyrki lisää, että heillä yhdeksän asiakasta kymmenestä haluaa alkukartoituksen.

Personal trainer Pauliina Kytölinna kertoo jäsenyyden alkavan kartoituksella, jossa käydään läpi asiakkaan terveys- ja kuntotilanne sekä mietitään liikunnan tavoitteita.

Asiakkaan todellinen kunto testataan lihasvoima- ja kestävyyskuntotestillä ja kehonkoostumusmittauksella. Näiden tietojen pohjalta rakentuu kunto-ohjelma, joka tallennetaan pilveen, josta sitä käytetään salilla wellnessavaimen avulla.

Seuraavalla tapaamisella kuntosaliohjelma käydään trainerin kanssa läpi, jotta kuntosaliharjoittelu on turvallista heti alusta-alkaen ja välttyään loukkaantumisilta.

Omatoiminen harjoittelu on huomattavasti helpompaa, kun ammattilainen on opastanut liikkeitä, jotka kulkevat aina henkilökohtaisella Mywellness-avaimella.

– Oman kuntotason mittaaminen on välttämätöntä, että tietää mistä kuntotasosta pystyy lähtemään. Vain tämän pohjalta voidaan laatia oikeantasoinen kunto-ohjelma, jolla harjoittelussa edetään, kertoo Pauliina Kytölinna.

– Jo testin tekeminen ja kuntotilan näkeminen konkreettisesti motivoi asiakasta säännölliseen harjoitteluun, lisää Pauliina.

Kolmen kuukauden välein jäsenen kuntosa-

MYWELLNESS PÄHKINÄNKUORESSA

- Mywellness on Technogymin pilvessä toimiva liikunnan ja hyvinvoinnin tukemisen työkalu.
- Mywellness on harjoituskirjasto, josta kuntokeskus voi antaa ja luoda asiakkaalleen harjoitusohjelmia
- Mywellness kokoaa asiakkaan harjoitustiedot, mikä auttaa kuntokeskusta pysymään selvillä, miten sen asiakkaat liikkuvat ja missä he tarvitsevat tukea
- Mywellnessiin voi tallentaa myös asiakkaan terveys-, kehonkoostumus- ja muut asiakkaan liikuntaharrastukseen liittyvät tiedot
- Mywellness toimii siis kuntokeskusten asiakkaan liikuntaelämän CRM-järjestelmänä, joka auttaa asiakaspildossa ja palveluiden myynnissä
- Asiakas voi käyttää omaa Mywellness-tiliään mobiilisovelluksella, nettiselaimella tai kuntosalin päätteellä
- Lisätietoja Qicraft Finland – Technogym Maahantuonti Digital Sales Specialist Elisa Aunola 040 829 4967, elisa.aunola@qicraft.fi



Kunnon testaaminen antaa loistavan pohjan kunto-saliohjelmalle.

liohjelma päivitetään ja samalla tehdään kehonkoostumusmittaus.

– Kehonkoostumusmittauksessa jo kolmen kuukauden kohdalla usein jäsenemme näkee, mitä muutoksia on omassa kehossa tapahtunut. Onnistuminen motivoi jatkamaan, lisää Pauliina.

Vocatumin asiakaspolkuun kuuluu puolen vuoden välein tehtävät kuntotestit.

Pauliina Kytölinna kertoo jäsenyyteen liitetyn personal trainer -palvelun olevan toimiva ja sen tuo hyvää asiakaspalautetta.

– On hieno nähdä jäsentemme onnistuvan tavoitteittensa saavuttamisessa. Saavuttamisen varmistaa meidän ja jäsenen yhteistyö.

Jyrki Kolmonen kertoo heidän konseptinsa olevan melko työläs. Pirkkalassa toimii kolme, Kynsilehdossa kuusi ja Kempeleessä kaksi personal traineria.

– Mutta reilun kymmenen vuoden aikana olemme todenneet sen pidentävän jäsenyyden aikaa merkittävästi. Meillä keskimääräinen jäsenyysaika on 36 kuukautta, kun se usein on 13 kuukauden paikkeilla, selventää Jyrki Kolmonen.



LISÄÄ MAHDOLLISUUKSIA

Vocatumin toiminnanohjauksessa wellnessavaimella on merkittävä asema. Wellnessavain toimii niin sisäänpääsyavaimena, pukukaapin avaimena kuin treeniavaimena.

– Jäsenkuntamme keski-ikä on keskuksesta vaihdellen hieman yli 40 vuotta. Nämä samat palvelut voisi ottaa käyttöön myös wellnessappin kautta, mutta jäsenkuntamme suosii ainakin vielä avainta eikä halua ottaa puhelinta mukaan treeneihin, kertoo Jyrki Kolmonen.

Kun on suorittanut koko harjoituksen, jäsen menee kuntosalilla olevan päätteen luokse ja saa palautteen, miten harjoittelu meni. Jyrki lisää, että moni kuitenkin seuraa omaa harjoitteluaan kotona wellnessappin kautta.

Myös personal trainerin kannalta pilvesä toimiva järjestelmä on hyvä: järjestelmään voidaan tallentaa jäsenen terveystietoja, jolloin ne voidaan ottaa huomioon uutta ohjelmaa tehtäessä, vaikka personal trainer vaihtuisikin.

– Kun kaikki tieto on saatavilla, niin emme ole jakaneet jäseniä nimetyille personal trai-

nerille. Tietysti kunnioitamme asiakkaiden toiveita, jos he haluavat käyttää nimettyä personal traineria, lisää Jyrki Kolmonen.

Pilveen rakennettu mywellness on hämmästyttävän älykäs järjestelmä. Se on äärimmäisen helppokäyttöinen ja motivoi saavuttamaan yllättäviä tuloksia harjoittelussa.

– Onnistuminen luo asiakastyytyvää. Tutkimuksemme mukaan viiden asteikolla järjestelmän käyttö saa arvosanan 4,4.

YHTEISÖLLISYYN NÄKY

Vocatumin konsepti luo myös yhteisöllisyyttä. Yhtenä esimerkkinä on Vocatumin onnistuminen Let's Move for a Better World -kampanjassa. Useampana vuonna Vocatum Kynsilehto on ollut Suomen aktiivisin kuntokeskus.

– Kynsilehto on suurin kuntosaleistamme ja siellä on eniten jäseniä, jolloin he automaattisesti pärjäävät paremmin.

Jyrki Kolmonen lisää, että yhteiset kampanjat ja haasteet ovat hyviä toimenpiteitä myös uusasiakashankinnassa. Siinä myös Pirkkala on onnistunut hyvin.



Wellnessavaimelta tehty treeni tallennetaan pilveen.

Tappavatko ketjut yksityiset salit?

Vuonna 2018 ensimmäisen kerran uusista kuntokeskuksista 60 prosenttia kuului ketjuihin. Samoin viime vuonna kuusi keskusta kymmenestä uudesta keskuksista kuului ketjuun ja lisäksi viisi (FUN ja TRIB3) kertoivat suunnittelevansa ketjuuntumista.

WITUSTUSVARTTI:

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

Kun tarkastellaan asiakkaiden määriä, niin useimmiten ketjusalit ovat kooltaan hieman suurempia kuin yksityiset kuntokeskukset. Vaikka ketjusaleja on kaikista keskuksista alle puolet, on oletettavaa, että ne liikuttavat suurempaa osaa suomalaisia kuin yksintoimijat.

Onko ketjuuntuminen ainoa vaihtoehto menestykseen kuntokeskustoiminnassa? Kysymme tätä kuntokeskustoimialaa kouluttavalta ja konsultoivalta Sami Hurmeelta.

Näin Sami Hurme:

”Ei. Miksi tappaisi? Tietysti ensin tulisi tarkastella, mitä tarkoitetaan ketjulla. Eihän meillä itse asiassa ole kuin pari (Elixia, 24/7, Fresi...) varsinaista ketjua, jossa on täydellinen ketjuomistus ja -ohjaus. Jopa Forever/Pihlajalinnan sisällä on vielä yksityisiä saleja, vaikka saman logon alla ovatkin. Suurin osa Ole.Fit-ketjun saleista ovat omia yrityksiiän, omilla yrittäjillä ja vastuuhenkilöillä. Samoin Easy Fit ja CMS. Jo pelkästään tuohon viitaten voin vastata, että ei.

Meillä on kuitenkin muutamia tosi vahvoja yksityisiä saleja, joita jopa ketjut ovat koittaneet ostaa itselleen, siinä onnistumatta. En ihan nopeasti usko, että mikään ketju näitä tappaisi. Ei vaikka tulisivat naapuriin. Ovat sen verran vahvoja toimijoita alueillaan. Yksityinen sali kuolee ihan omaan tekemiseensä, jos johonkin kuolee. Tai itse asiassa tekemätömyyteen - tai tyhmiin päätöksiin - ei mihinkään ketjujen paineeseen. Toki kilpailu kaataa aina yrityksiä, mutta harvoin kuolema ihan suoraan sen uuden kilpailijan aiheuttamaa on. Se voi tappaa vain saattohoidossa jo olevan yrityksen.

Uskoakseni ihan koko ajan perustetaan uusia yksityisiä kuntosaleja ja vielä enemmän niitä suunnitellaan ja niistä unelmoidaan. Oma sali on kuitenkin aina oma sali. Toki uusi yrittäjä saattaa pohtia, liittyykö johonkin edellä mainittuun, löyhään ketjuun, vai tekeekö ihan omaansa, mutta eivät ne ketjut suoraan näihinkään perustamispäätöksiin vaikuta tai niitä tapa. Osa yrittäjistä ei ikinä mahtuisi edes löyhän ketjun muottiin, jossa on tarkoitus noudattaa jotakin sopimukseen liittyvää, yhtenäistä formaattia, vaan heillä on vahva käsitys siitä, millaisen sen oman salin tulisi olla. Tällaisia salin perustajia tulee varmasti ole-



Ryhmäliikunta on monelle tapa erottautua muista ja välttyä kilpailulta. Kuvassa Aplico esitteli asiakkailleen uusia ryhmäliikuntakonsepteja.

maan aina, riippumatta ketjusalien määrästä. Nämä voivat jopa lisääntyä, ketjujen lisääntyessä ja jopa hyödyntää omaa erityisyyttään markkinoinnissaan ja selviytyvät sen vuoksi.

Ketjuuntuminen on väistämätöntä, mutta se ei suinkaan ole ainoa tapa toimia, ei nyt eikä tulevaisuudessakaan, eikä se ainakaan tapa yksityisiä saleja pois kartalta.”

Työelämän taktiikkataulu

Mikä erottaa urheilun ja bisneksen? Toisaalta, mikä yhdistää urheilua ja bisnestä? Voisivatko urheilu- ja bisnesihmiset oppia jotain toisiltaan? Miten kuka tahansa voisi arjessaan hyödyntää huippu-urheilijan rutiineja?

Näistä asioista on Harri-Pekka Pietikäinen koostanut kirjan Työelämän taktiikkataulu haastatteleamalla joukkoa suomalaisia huippuvalmentajia.

Harri-Pekka Pietikäinen korostaa, että hän ei ole kirjoittanut kirjaa, jossa luvataan, että toimimalla tietyn kaavan mukaan saavutat mainetta ja mammonaa. Hän lisää, että kirja ei myöskään ole opus, jonka luettuasi olet koko loppuelämäsi onnellinen.

– Kirjan parissa saat pätkällä itse ja hahmottaa, mitä kaikkea huippu-urheiluvalmennuksella on annettavaa tämän päivän työelämälle, kertoo Harri-Pekka Pietikäinen.

Pietikäinen lisää, että ihmiset kaipaavat johtajia, jotka kunnioittavat heitä ja näkevät heidän potentiaalinsa. Ikimuistoisimmatkin firman pikkujoulut unohtuvat ajan myötä, mutta tunne siitä, miten meitä on johdettu, säilyy läpi elämän. Nuorelle ja kokemattomalle on tärkeää saada luottamusta itseään ko-



keneemmalta. Elämämme opettajat ja johtajat jättävät meihin jälkensä. Sen vuoksi ei ole yhdentekevää, keitä valitsemme johtajiksemme, ja kenen oppeja sisäistämme.

NÄKEMYKSIÄ LAAJALTA JOUKOLTA

Työelämän taktiikkataulu -kirja päästää äänen eri lajien huippuvalmentajat ja vaikuttajat (mm. Jukka Jalonen, Markku Kanerva, Eva Wahlström, Risto Meronen, Marianne Miettinen, Tapio Korjus, Lasse Kurronen, Jarmo Riski, Minna Tervamäki, Jukka Holtari, Mikko Manner, Ville Nieminen). Kukin heistä raottaa omia valmennusmetodejaan ja pohtii, kuinka niitä istutetaan osaksi normaalia työelämää ja mistä menestys todellisuudessa luodaan.

– Työelämän taktiikkataulu ei ole NHL:stä hankittu ykkössentteri, joka johdattaa varmaan mestaruuteen. Sen sijaan se on neloskentässä uurastava romuluinen pakki, jonka pyyteetön työ mahdollistaa sen, että sinulla on mahdollisuus onnistua.

Kirjan on kirjoittanut Harri-Pekka Pietikäinen, joka pohjaa kirjan tarinat valmentajien kanssa käytyjen keskustelujen lisäksi laajaan lähdekirjallisuusmateriaaliin. Pietikäinen omaa lisäksi yli kahdenkymmenen vuoden työkokemuksen media-alalta ja on valmentanut eri junioreikäluokkia jääkiekossa ja salibandyssä.

fitrakauppa.fi

Power Platen uutuuksia

Power Plate on tuonut markkinoille uudet värähtelevät lihashuoltolaitteet. Laitteet sopivat niin kotikäyttöön kuin esimerkiksi personal trainerin työkaluiksi.

Power Plate Pulse -lihashuoltovasara on huippuluokan hierontalaite, joka auttaa rentouttamaan lihakset helposti. Laitteen 4 eri värähtelevää voimakkuutta helpottavat lihaskipua, lisäävät verenkiertoa ja liikkuvuutta sekä nopeuttavat lihaksien palautumista. Kevyt laite kulkee kätevästi mukana ja kuuden eri vaihtopään ansiosta hieronta on mahdollista kohdistaa eri lihasryhmille.

Power Plate Roller -värähtelevä lihashuoltorulla yhdistää perinteisen putkirullan ja Power Platen värinäominaisuuden. Värähtelyn ansiosta rulla rentouttaa lihakset tehokkaammin, lisää liikkuvuutta ja helpottaa kipua nopeammin. Värähtely rullailun yhteydessä vilkastuttaa verenkiertoa ja tehostaa palautumista.

Power Plate Dual Sphere -värähtelevä tupla fasciapallo yhdistää perinteisen fasciapallon ja Power Platen värinäominaisuuden. Hierontapallo soveltuu erinomaisesti mm. kynnärvarsien, niskan, kylkien ja pakara-alueen hierontaan. Värähtelyn ansiosta pallo ren-



touttaa lihakset tehokkaammin, lisää liikkuvuutta ja helpottaa kipua nopeammin. Värähtely rullailun yhteydessä vilkastuttaa verenkiertoa ja tehostaa palautumista. Soveltuu lihasten lämmittelyyn ja palautumiseen.

Tuotteet ovat saatavilla Fysiolinen ja Wrangen verkkokaupoista.



SOFTWARE
Business Solutions

DL PRIME ONLINE

Vie liiketoimintasi seuraavalle tasolle

TILAA DEMO!

Ota yhteyttä:
sales@dlsoftware.com

YKSI OHJELMISTO – MONTA TAPAA TYÖSKENNELLÄ, LAITTEELLA KUIN LAITTEELLA

DL Prime Online aivan uudenlainen liikunta-alan ohjelmisto, jonka avulla kehität liiketoimintaasi suurin harppauksin. Selainpohjainen ohjelmisto sisältää lukuisia ominaisuuksia, jotka auttavat kasvattamaan myyntiäsi ja lisäämään asiakaspysyvyyttäsi. Joustava ohjelmistokokonaisuus räätälöidään aina yrityksesi tarpeidesi mukaiseksi. Näin voit poistaa turhia arkirutiineja ja keskittää aikasi ja voimavarasi olennaiseen – liiketoimintasi kehittämiseen.

DL Prime Online -ohjelmistosta löydät mm.



Verkkokauppa
JÄSENYYSKSIEN, PALVELUIDEN JA
TUOTTEIDEN MYYNTIIN



Web & Mobiili CRM
ASIAKKUUKSIEN HALLINTAAN



BI-raportointi
SELAINPOHJAINEN
JOHDON RAPORTOINTI



**Sähköisen
markkinoinnin työkalut**



**Kulunvalvonta- ja
lukitusratkaisut**



DL Pilvipalvelut
KÄYTÄ OHJELMAASI MISSÄ VAIN



Korttiautomaatti
JÄSENKORTTIEN NOUTAMISEEN



E-lasku/Suoramaksu