

K&F PRO

SUOMEN KUNTO- JA TERVEYS-
LIIKUNTA-AMMATTILAISTEN LEHTI

AKTIIVISTA TERVEYTTÄ

TEEMA: RAHOITUS

KORONAN SELVIYTYMISSARJA

#4

UUSI TECHNOGYM EXCITE LIVE

JOIN THE PARTY



TECHNOGYM LIVE HERÄTTÄÄ TREENITUOKION ELOON

Halusitpa sitten ohjattua ja tavoitteellista harjoittelua, tsemppaavaa coachausta, tai paeta hetkeksi viihteen tai luontoelämyksien pariin, löydät itselle sopivaa sisältöä Technogym Livestä.



EXCITE LIVE SÄÄSTÄÄ TILAA

Uudessa cardiolaite-sarjassa suurta on vain käyttökokemus. Esimerkiksi juoksumatto on ulkomitoiltaan noin 30% pienempi kuin edeltäjänsä.

Ota yhteyttä: Qicraft Finland | Official Distributor of Technogym in Finland | info@qicraft.fi | qicraft.fi



The Wellness Company



DL PRIME ONLINE

Liikunta-alan ohjelmistojen ykkönen

NYT ON AIKA TOIMIA
Tilaa demo
sales@dlsoftware.com

DL PRIME ONLINE – TIEDÄ, MITÄ LIIKETOIMINNASSASI TAPAHTUU

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

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

LISÄÄ SYKETTÄ LIIKETOIMINTAASI LISÄÄVÄT MM.



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



Räätälöity CRM-polku
Palvele asiakkaitasi oikealla hetkellä ja tee lisämyyntiä.



Älykkäät työlisterit
auttavat sinua lisäämään asiakaspysyvyyttäsi.



Sähköinen markkinointi
Tee asiakasviestintää suoraan ohjelmasta.



E-laskutus ja liikunta-setelikäsittely
säästävät sinut harmailta hiuksilta.



Varausjärjestelmät & varauskalenterit
Helpot sinulle, helpot asiakkaillesi.



Kulunvalvonta- & lukitusratkaisut
tekevät toimitiloistasi turvalliset käyttää.



Myyntiautomaatit
Täydennä positiivinen asiakaskokemus kahvi- ja välipala-automaateilla.

DL Software – Enemmän kuin ohjelmistotalo. Varaa demo soittamalla 0207 701 701 tai sales@dlsoftware.com | www.dlsoftware.com

KORONAN MAININGEISSA

Tämän lehden teemaksi nostimme alkuvuodesta rahoituksen. Joskus suunnittelussa ei tiedäkään kuinka hyvin on ajan hermolle.

Jo alkukevästä alkoi kuulua viestejä, että laitemarkkina olisi hyytymässä ja samalla rahoituksen reunaehtojen muuttamisen vuoksi markkinaosuudet olisivat uusjaossa.

On hyvin selvää, että uusperustanta ei tänä vuonna tule nousemaan viimeisen viiden viimeisen vuoden tasolle, jolloin uusia keskuksia on avattu viitisenkymmentä. Oma arvioni on, että tänä vuonna jäätäneen 20–30 uuden kuntokeskuksen määrään. Uusia keskuksia siis avataan. Uusia olisi huhujen mukaan ollut tulossa enemmänkin, mutta joko yrittäjä tai rahoittaja ovat ottaneet aikalisän.

Samoin ovat ulkomaiset ketjut osoittamassa mielenkiintoa Suomea kohtaan. Ensi vuonna palataan mahdollisesti vanhaan normaaliin.

Rahoituksen puolella on yllättävän vähän keskusteltu jo toiminnassa olevien kuntokeskusten investointivajeesta. Suomessa on paljon kuntokeskuksia, joiden infran uusiutuminen voisi lisätä uusien asiakkaiden kiinnostusta keskusta kohtaan.

Infraa uusineiden keskusten omistajien innostuneet lausahdukset kertovat laadukkuuden suhteesta uusasiakashankintaan ja asiakaspysyvyyteen. Jo pienetkin uudistukset luovat positiivista asiakaskokemaa.

Teemaa koostaessani oli mielenkiintoista kuunnella toimijoiden suhtautumisesta maailman menoon. Mielenkiintoinen yksityiskohta oli suhtautuminen tossiin eli takaisinostosopimukseen. Laitemarkkinoijat näkivät tossin määrävänä tekijänä tehtäessä kauppaa. Puolestaan rahoittajan, tässä tapauksessa GRENKE:n, viesti oli, että he toimisivat kaikkein mieluummin ilman tossia. Enpä sano mitä tämä saa minut miettimään.

Kaikkien toimijoiden kanssa liiketoimintasuunnitelma nousi ehdottomasti tärkeimmäksi työvälineeksi. Liiketoimintasuunnitelma on aikaisemmin ollut liian usein paperi, joka oli tehtävä, jotta rahoitus järjestyisi – ei liiketoiminnan työkalu. Toivon, että nyt koronan jälkeen liiketoimintasuunnitelma jää vähintään kerran vuodessa päivitettäväksi oman toiminnan suunnittelun työkaluksi.

Mielenkiintoisia havaintoja rahoitusteemassa on ainakin Concept Finnrowingin Veikko Sinisalon ajatelma vuokran merkityksestä. Samoin Fysiolinen Tomi Tuominen nostaa liiketoimintasuunnitelmaa Fysioline Gym 2.0 -ajattelun kautta. Molemmat antavat ainakin pienoisesti ajateltavaa.

Rahoitusteema kannattaa lukea huolella läpi, sieltä löytyy hyviä ajatelmia, joita voi käyttää oman liiketoiminnan suunnittelussa.

Ari Katajisto
päätoimittaja



Suomessa on paljon kuntokeskuksia, joiden infran uusiutuminen voisi lisätä uusien asiakkaiden kiinnostusta keskusta kohtaan.

K&F PRO

www.kfpro-lehti.com
K&F Pro

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

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

PÄÄTOIMITTAJA
Ari Katajisto
toimitus@kf-lehti.com

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

TAITTO
Satu Asikainen

KANNEN KUVA
Veera Kurittu

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

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

PAINATUS
Grano Oy

ILMESTYMISAIKATAULU

	postitus	deadline
5/2020	01.10.	24.09.
6/2020	19.11.	12.11.

FIBO erikoisnumero 16.10.

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

Tässä numerossa

K&F PRO 4/20

- 4 PÄÄKIRJOITUS:**
Koronan mainingeissa
Ari Katajisto
- 8** Aktiivista terveyttä jatkumona
- 12** Myynti tekee tuloksen
- 16** Tunnista mahdollisuudet
- 20** Koronan selviytymissarja
- 22-30** Teema: Rahoitus



GRENKE:
Ihmiskasvoinen rahoittaja

LUE LISÄÄ S. 23



SKY tiedottaa:

VAIKUTTAVAA LIKETTÄ – Liikuntapäivät uudella toimintatavalla 21.9.-30.9.2020 – lähde mukaan!

LIIKUNTAPÄIVILLE UUSI SISÄLTÖ!

Liikuntapäivien 2020 uudet verkkosivut avautuvat syyskuun alussa. Nyt on aika varmistaa osallistuminen Vaikuttavaa Liikettä -Liikuntapäivät tapahtumaan.

Tämän vuoden Liikuntapäivien teema on "Vaikuttavaa liikettä" ja tavoitteena on nostaa esiin liikunnan vaikutusta elämänlaadun parantamiseen - terveyskuntoon ja aktiiviseen elämään. Mukana on myös tärkeä viesti liikunnan merkityksestä yhteiskunnassa ja alan yrittäjyyden tuoma elinvoima paikallisella tasolla. Liikunta on osa tulevaa SOTE-uudistusta tai pitäisikö sanoa SOTE-HY-palveluketjua. Hyvinvointi ei ole projekti - se on jokapäiväinen tavoite. Liikkumalla terveyden kannalta riittävästi varmistamme terveyskunnan säilymisen tai sen kehittymisen.

Liikkuminen on tärkeä osa kansanterveyttä. Liikunta on myös terveyden edistämisen tuki, keino ja palvelu. Fyysinen aktiivisuus, ravinto, uni ja mielen terveys ovat hyvinvoinnin tärkeitä osa-alueita. Kansansairauksien ehkäisemisen ohella liikkumisella on selkeää tutkittua vaikuttavuutta toimintakyvyn ylläpitämisessä.

Liikuntapäivät käynnistyvät kampanjalla 21.9.-30.9.2020. Tarkoitus on innostaa ihmiset liikkumaan itselleen sopivimmalla tavalla tarjoamalla kuntokeskusten tuottamia liikuntamahdollisuuksia ympäri Suomea avointen ovien periaatteella maksuttomasti. Olemme myös ennakoineet mahdolliset pandemian vaikutukset ja toteutamme kampanjan aikana myös etäohjauksia - siis hybridimallilla.

liikuntapäivät

Liikuntapäivät on myös osa Eurooppalaista European Week Of Sport-tapahtumaa.

MITÄ PÄASEN YRITYKSENÄ MUKAAN?

Kuntokeskukset pääsevät mukaan edullisella toimipistehinnalla:

- 199 € /toimipiste, SKY:n jäsenhinta
- 390 € /toimipiste, ei jäsen
- Ketjuhinnoittelu:
 - SKY:n jäsenketju 500 €
 - SKY:n jäsenketjuyritys: 100 € /toimipiste
 - Les Mills on tapahtuman yhteistyökumppani ja LM-salit saavat osallistumisen 199 € /toimipiste

MIHIN KUNTOKESKUS SITOUTUU?

Kaikki mukaan tulevat yritykset tulevat mukaan avoimien ovien maksuttomalla lupauksella 21.-30.9. välisenä aikana. Liikuntapäivien sivuilla tulee näkymään mukana olevat toimipisteet ja jokainen voi ilmoittaa päivät ja kellonajat sekä palvelut, joita maksuttomuus koskee. Minimivaatimus on tarjota palveluitaan vähintään neljänä päivänä.

SÄHKÖINEN MATERIAALIN LATAUS

Liikuntapäivät aineosto toimitetaan digitaalisesti kuntokeskusten käyttöön.

JATKAMME KOHTI JOULUKUUTA

Vaikuttavaa liikettä toiminnot jatkuvat aina joulukuuhun asti liikuntaan liittyvien asioiden ja toimintojen parissa.

Korona on osoittanut tarpeen yhteisöjen ja ekosysteemien rakentamiselle. Nyt on aika rakentaa liikuntaliiketoiminnan oma ekosysteemi ja luoda vaikuttavaa liikettä - liikkumista, koulutusta, seminaareja - sitä kaikkea on luvassa.

SKY haastaa nyt kaikki alan yrittäjät ja palvelu- ja tavarantoimittajat mukaan Liikuntapäiviin ja Vaikuttavaa Liikettä -yhteisöön.

Liikuntapäivät on tarkoitettu meille jokaiselle - innostu ja osallistu!

Liikuntapäivät.fi -sivustolla on ilmoittautumislomake tapahtumaan - voit myös olla yhteydessä toimisto@sky-ry.fi tai soittaa 040 515 4449

MISTÄ ON HYVINVOIVA LIKETOIMINTA TEHTY?

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



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

KYSY LISÄÄ:

Anssi Rantanen
Länsi-Suomi
044 047 4506

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

Heidi Kolkka
Etelä-Suomi
050 471 2994

Tomi Tuominen
0400 677 532

Sähköpostiosoitteet ovat muotoa
etunimi.sukunimi@fysioline.fi

fysioline
live well.

Kontakteja FIBOsta

Tänä vuonna FIBO-messut järjestetään digitaalisesti lokakuun alussa. Digitaalinen FIBO voi olla monelle suomalaiselle kuntoiluun tuotteita tai palveluita tuottaville yrityksille väylä Euroopan markkinoille.

SKY toimii FIBOn yhteistyökumppanina ja SKYn kautta suomalainen toimija voi läheteä digitaalisen messun näytteilleasettajaksi. Digitaalisia alustoja on kaksi: FIBO@business ja FIBO@home.

FIBO@business -alustalla messut järjestetään 1.-2. lokakuuta. Alusta toimii liidgeneraattorina, sisältöalustana ja tuote/palvelutuotteiden esittelypaikkana.

FIBO@business -tapahtumaan odotetaan 10.000 ammattilaisvierailijaa.

FIBO@home on suunnattu yrityksille, jotka tuottavat palveluita tai tuotteita lopukuluttajille. Tapahtuma on verkkoverroki FIBO POWER -messuille ja se pidetään 3. lokakuuta.

3. lokakuuta on FIBO@business -tyylinen messupäivä ja sitä seuraa 4.-11. lokakuuta FIBO Shopping Week. Shopping Weekin aikana (lisä)ravinneyritykset, vaatebrändit ja kauneustuotteita tuottavat yritykset voivat vaikka päivittäin tehdä hyviä tarjouksia omista tuotteistaan.

FIBO@business ja FIBO@home soveltuvat erittäin hyvin yrityksille, joille Keski-Euroopan markkinat on lähiajan suunnitelmassa. Olkaa yhteydessä SKYn toimistoon.

FIBO@business ja FIBO@home kannattaa myös kuntokeskustoimijoiden tsekata - siellä voi olla uusia ajatuksia oman keskuksen tarjontaan.

SKY on virallinen messupromoottori Suomessa: SKY:n kautta varaukset 2020 FIBO@business digital -osioihin.

FIBO 2021 myynti alkanut 8.-11.4. 2021. Tiedustelut SKY:n toimisto: toimisto@sky-ry.fi ja 040 515 4449

AKTIIVISTA TERVEYTTÄ JATKUMONA



Petteri Kilpinen (vas) ja Joakim Berndtsson korostavat elämäntapamuutoksen merkitystä tähdittäessä aktiiviseen terveyteen.

Kutsuimme Aava Virran liiketoimintajohtaja Petteri Kilpisen ja Erimover-ryhmän toimitusjohtaja Joakim Berndtssonin keskustelemaan uuden ajan lähestymistavoista aktiiviseen liikuntaan.

TEKSTI: ARI KATAJISTO KUVA: HANNA VÄISÄLÄ

Molemmat haastateltavat ovat hyvin etulinjassa mietittäessä suomalaisten liikuntatottumusten suuntaamista kansakunnan terveyden kannalta oikeaan suuntaan. Aava Virta on aktiivinen toimija yritysten liikunnan aktivoijana ja Erimover-ryhmä kehittää ja toteuttaa niin yritysten kuin loppuasiakkaiden aktiivista terveyttä.

SUURI TAVOITE: ELÄMÄNTAPAMUUTOS

Petteri Kilpinen painottaa, että jo nykyään kuntosalisympäristö on kansalaisille tuttu.

– Kuntosali on mainstreamia, kuin hölkkäisi

pururadalla tai kävisi uimahallissa, terävöittää Kilpinen näkemystään.

Vaikka kuntosalisympäristö on tuttu suomalaisille, niin infran järjevä hyväksikäyttö ei ole vielä sillä tasolla kuin pitäisi olla.

– Tärkein jokaisen omaa terveyttä ennalta ehkäisevä toimi on elämäntapamuutos. Dilemma on siinä, että lähes jokainen tietää asiasta, mutta sen toteuttaminen on liian raskas taakka aloittelijalle. Ja lisäksi jokaisen tilanne on erilainen, lisää Kilpinen.

Berndtsson lisää, että kun elämäntapamuutos on kaikille erilainen, sen vertaaminen muihin ei ole relevanttia.

– Me Erimoverilla teemme töitä, jotta Suomessa olisi ohjaajia ja valmentajia, jotka pys-

tyvät toteuttamaan elämäntapamuutosta. Ohjaajien ja valmentajien kouluttamisessa pyritään tuomaan positiivisuus vahvana osana tekemistä. Haluamme myös varmistaa, että elämäntapamuutoksiin keskittyvillä ohjaajilla ja valmentajilla on asiakkaan mukainen elämäntapamuutoksen avustajaksi.

– Elämäntapamuutosten suuri ongelma on ollut niiden projektimaisuus. Elämä ei ole projekti vaan jatkumo, sanovat Kilpinen ja Berndtsson.

YRITYKSEN MUKAAN

Aava Virta tuottaa merkittävässä määrin pal-

veluita, joiden kohderyhmänä ovat yritykset ja niiden henkilökunta.

– Työikäisistä suomalaisista suuri enemmistö on mukana työelämässä. Tällöin työnantajien merkitys liikunnan mahdollistajana on merkittävä. Koko 2000-luvun on yritysten panos mm. erilaisten liikuntasetelien tarjoamisessa työntekijöilleen ollut merkittävä. Kuitenkin liian suuri osa yritysten liikuntapanokista menee jo aikaisemmin aktiivisille, kertoo Petteri Kilpinen.

Berndtsson jatkaa, että jos yritysten tavoite on koko henkilökunnan aktivoiminen ja samalla todella parantaa työkykyä ja työn tuottavuutta, aktiiviseen terveyteen suuntaaminen nousee avainasemaan.

– Harvardissa tehdyn tutkimuksen mukaan tärkeimmät seikat yritysliikunnan saamisessa koko yrityksessä aktiiviseksi ovat johdon oma sitoutuminen ja yrityksen sisäinen viestintä, kertoo Kilpinen.

Kilpinen kertoo tutkimusten mukaan yrityksen strategialla olevan selkeä vaikutus sen suhtautumiseen henkilöstöön. Strategia heijastuu henkilöstön osaamiseen, kehittämiseen ja jaksamiseen. Yrityksen strategiasyntyä henkilöstön kautta yrityskulttuuri, mikä vaikuttaa vahvasti yrityksen brändiin ja siinä työnantajamielikuvaan. Tämän kehän kautta yrityksen strategia muuttuu euroiksi.

– On huomattava, että henkilöstöstä huolehtimisen kautta pehmeä raha muuttuu kovaksi tuloslaskelman alarivillä, sanoo Kilpinen.

– Viimeisen viiden vuoden aikana on useampi tutkimus, joissa on osoitettu liikunnan merkitys aivoille. Työntekijän ja hänen aivonsa ”kunto” tuottaa yrityksen tuloksen.

Kilpinen ja Berndtsson pitävät työkykyä parantavaa liikuntaa tulevaisuuden tärkeänä osana jokaisen yrityksen strategiaa.

KESKIPIHKÄ TÄHTÄIN

Kilpinen ja Berndtsson puhuvat vahvasti elämäntapamuutosten puolesta. Tähän tietysti viittaavat monet tekijät: Suomessa liikalih-

”

Elämäntapamuutosten suuri ongelma on ollut niiden projektimaisuus. Elämä ei ole projekti vaan jatkumo.

vuus on kasvussa, tarpeeksi liikkuvien osuus kaikista on aivan liian matala yms.

– Yhtenä negatiivisesti vaikuttavana tekijänä on usein elämäntapamuutoksen mieltäminen projektiksi. Usein projekti on kolmen kuukauden mittainen, jonka jälkeen mukana muuttunut jää yksin tai tarvittavan tuen hakeminen on liian vaikeaa. Elämäntapamuutos pitää nähdä jatkumona, jolla ei ole loppua, sanoo Joakim Berndtsson.

Kilpinen lisää, että on melko turhaa miettiä projektien tuloksia kolmen kuukauden perspektiivillä.

– Jos projektin tuottajat ovat ammattitaitoisia, kolmen kuukauden aikana saadaan aina kehitystä aikaiseksi. Kun elämäntapamuutos nähdään jatkumona, tsekkaukset pitää tehdä vuoden, kolmen ja viiden vuoden tähtäyksellä, lisää Kilpinen.

Toinen elämäntapamuutoksia kiusaava tapa on tehdä vertailuja muihin osallistujiin.

–Olisi järkevää luopua vertailuista ja keskittyä yksilön kehittämisen varmistamiseen. Siinä sivussa pitää myös muistaa olla itselle armollinen.

Kilpinen ja Berndtsson kehottavat liikunnan ammattilaisia tuomaan esille pitkän aikavälin onnistumisten merkityksen yrityksen brändiin ja sitä kautta tuloksellisuuteen.

– Samoin kunto- ja liikuntakeskuksissa tulee elämäntapamuutos nähdä kuntoilijan asiakaspolun alkupisteenä, jolla ei ole päätepistettä.

Käytä aikasi olennaiseen

Anna asiantuntijoiden auttaa ja Enkoran monipuolisten ratkaisujen helpottaa liiketoimintaasi.

Myyntipiste
Varaukset
Verkkokauppa
Fast Pay
Yrityssopimukset
Asiakashallinta
Kulunvalvonta
Työajanseuranta
Infopääte



Treenivälineet verkkokaupasta

Verkkokauppa on jo pitkään ollut tavanomainen kanava tehdä ostoksia. Kuntovälineiden verkkokaupassa merkittävä tapahtuma oli, kun Eleikon verkkokauppa shop.eleiko.com avattiin keväällä 2020.

Eleiko Suomen maajohtaja Marko Rantamäki kertoo, että Eleikon verkkokauppa oli käytössä jo USA:n markkinoilla ja oli avautunut aikaisemmin myös Englannissa. Keväisen haasteellisen tilanteen vuoksi, Eleiko verkkokauppa avattiin nopeutetusti myös muualla Euroopassa, Suomi mukaan lukien.

– Verkkokaupan nopeutettu avaaminen noinkin laajasti erilaisille markkina-alueille oli helpompaa, koska meillä oli jo hyviä kokemuksia verkkokaupankäynnistä muissa maissa, kertoo Rantamäki.

Rantamäki lisää, että verkkokaupan avaamisen ja koronan aiheuttamien muutosten myötä testattiin yrityksen kyky vastata haasteeseen, erityisesti varastolla, koska sinne odotettiin ruuhkaa verkkokaupan tilausten vuoksi. Varastolla pystyttiin vastaamaan haasteeseen hyvin.

– Verkkokaupamme sisältää ison osan tuotteistamme laitteista vaatteisiin ja erilaisiin lisävarusteisiin. Verkkokaupassamme on mukana hyvän verkkokaupan mukaisesti myös erilaiset rahoitustyökälyt ja maksutavat, selvittää Rantamäki.

Neljä vuotta sitten, keväällä 2016 Eleiko oli ison haasteen edessä, kun tulipalo tuhosi heidän 10 000 neliön varaston ja tuhosi samalla valtavan määrän tuotteita. Tämä haaste joudutti jo suunnittelussa olutta uutta Elei-



ko pääkonttoria, eli toimintojemme keskusta Halmstadissa Ruotsissa.

– Nyt meillä on kaikki toiminnot saman katon alla eli tuotanto, showroom ja harjoitustilat, varasto, koulutustilat, toimistot, tuotteiden valmistus ja testaus, tuotekehitys ja protopaja. Haaste voi olla uuden alku, jos niin haluaa ja päättää. Haasteellisessa tilanteessa voi olla uuden alku, jos itse niin päättää.

ELEIKO UUDET TUOTTEET KOTI-, YRITYS- TALOYHTIÖ- JA KUNTOSALIKÄYTTÖÖN

Keväällä Eleikon tuotekehitys loi heille kokonaan uuden alueen eli kotiin, yrityksiin, talo-

yhtiöihin ja miksei myös kuntosaleille sopivat, kompaktin kokoiset välineet. Nämä uudet tuotteet saatiin suunnittelupöydältä tuotantoon hyvin nopealla aikataululla. Nopeaan aikatauluun auttoi osaamisemme, kokemuksemme, tuotekehityksemme ja tuotantomme. Näyttää siltä, että olemme sopivan suuri ja sopivan pieni, vikkeläliikkeinen perheomisteinen yritys.

Uusina tuotteina lanseerattiin mm. pienemät kyykkylinnet, niihin alusta, säädettävä laakeroitu käsipaino ja lyhyempi tanko nimeltään Eleiko short bar.

– Eli monipuolisia harjoitusvälineitä pienempään tilaan, turvallisesti ja laadukkaasti, sanailee Rantamäki.

Univalmentaja-koulutus

H yvä palautuminen on elintärkeää! Tiesitkö, että 95 % palautumisesta tapahtuu unen aikana? Oli se sitten mitä tahansa, mitä haluat elämässä kehittää – tapahtuu se paremman nukkumisen avulla.

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

Trainer4Youn Univalmentaja-koulutuksen tavoitteena on antaa työvälineitä, joilla tunnistaa paremmin ihmisen nukkumista, palautumista ja jaksamista. Ennen kaikkea koulutus tarjoaa tietoa keinoista parantaa omaa tai asiakkaiden nukkumista.

KOULUTTAJA HENRI TUOMILEHTO

Unilääkäri ja dosentti Henri Tuomilehto on tutkinut unta jo 15 vuoden ajan: sen vaikutuksia kokonaisvaltaiseen palautumiseen ja terveyteen, sekä miten voi parantaa nukkumista ja unen häiriöitä.

Henrin Coronaria uniklinikan vastaanotolla on käynyt tuhansia asiakkaita. Lisäksi Tuomilehto on johtanut tutkimusta, jossa osoitettiin terveellisten elämäntapojen hyödyllinen vaikutus uniapnean hoidossa.

Urheilun parissa Tuomilehto valittiin NHL Columbus Blue Jackets -joukkueen uniasiantuntijaksi vuonna 2018. Lisäksi HJK palkkasi hänet huolehtimaan pelaajien palautumisesta. Dosentti Tuomilehto on tunnettu luennoitsija ja hän esiintyy usein asiantuntijana mediassa uneen liittyvissä asioissa. Joulukuussa 2018 hänet valittiin sadan terveysalan vaikuttajan joukkoon.



KOULUTUKSEN SISÄLTÖ JA AIKATAULUT

Koulutus toteutetaan kokonaan etäopiskeluna. Koulutus koostuu opiskelupäivien välillä tapahtuvasta itsenäisestä opiskelusta (ennen ja jälkeen, yhteensä noin 10 tuntia per opiskelupäivä), verkkokokeesta sekä koulutuksen lopuksi raportoitavasta univalmennus harjoitusasiakkuudesta. Opiskelujakso kohtaisen sisällön löydät koulutusoppaasta.

MIKSI NUKKUMINEN ON ERITYISEN TÄRKEÄÄ JA MIKSI AIHEESTA KANNATTAA HANKKIA LISÄTIETOA?

Koulutuksen tavoitteena on lisätä liikunta- ja hyvinvointipalveluiden parissa työskentelevien henkilöiden tietoisuutta unesta ja ennen kaikkea tarjota työkaluja jokapäiväiseen asiakastyöhön. Koulutukseen osallistuja saa monipuolisen ja ajankohtaisen paketin unen fysiologiasta ja sen vaikutuksista kokonaisvaltaiseen hyvinvointiin.

IRTISANOUTUVATKO ASIAKKAASI KORONAN TAKIA?

Auta heitä jäämään. Tarjoa apua ja turvaa reaaliaikaisella saatavuustiedolla.

Tilaa veloituseton asiakastutkimus ja anna asiakkaidesi kertoa.

gymplus.fi/tutkimus

KUNTOSALILLA 8 IHMISTÄ

LIHASKUNTO 4/48

AEROBINEN 0/20

EI LAITTEILLA 4

Myynti tekee tuloksen

Liikunnasta liiketoimintaa -laivaristeilyn pääpuhujana toimiva Mika D. Rubanovitsch kertoo myynnin merkityksen nousevan erittäin tärkeäksi koronavaiheen jälkeisessä tilanteessa. Hänen neuvonsa on laittaa prosessit kuntoon ja töihin.

TEKSTI: ARI KATAJISTO KUVA: JARKKO MIKKONEN

Myynti ja markkinointi ovat tämän vuoden Liikunnasta liiketoimintaa -laivaseminaarin avainaiheet. Mika D. Rubanovitsch tuo esityksessään näkökulmia moderniin myyntiin.

Kuntokeskustoimiala ei ole Rubanovitschille aivan tuntematon:

– Tulen hyvällä fiiliksellä tilaisuuteen. On hienoa päästä puhumaan liikunta-alan ammattilaisille. Aikaisemmin liikunta-alan yrityksistä olen käynyt valmentamassa Elixialla.

DIGIKANAVAT HALTUUN

Rubanovitsch pitää nykyisessä tilanteessa tärkeänä digitaalisten kanavien valjastamista tuottamaan myyntiä sekä liidejä myynnille.

– Digikanavat kuntoon, on ensimmäinen ohjeeni. Samalla pitää tuntea oma kohderyhmä ja miten heidät tavoittaa somessa.

– Myyntityö digiaikana vaatii täysin erilaisista kyvykkyyttä kuin mihin perinteisellä tavalla toimivat myyjät ovat tottuneet. Digiaikana myyntitapa voi olla yhdistelmä perinteistä ja verkkoseurantaa, jolloin todennäköisesti tavoitetaan erilaiset asiakasprofiilit paremmin.

Rubanovitschin mukaan kannattaa panostaa niihin kanaviin, joissa pystyy tarjoamaan asiakkaillensa saumatonta asiakaskokemusta.

Asiakkaan jättämä digijalanjälki on yksi tapa päästä käsiksi moninaiseen tietoon: mitä tietoa henkilö itsestään jättää, millä sivuilla vieraillee, mistä henkilö pitää ja mistä ei pidä, mitä henkilö mistäkin ostaa, mitä sisältöjä kuluttaa.

Rubanovitsch lisää, että digitaalisten työkalujen ja markkinoinnin automaation aikakaudella myyjillä on kaikki valttikortit takataskussaan. He voivat jo ennen asiakkaan tapaamista selvittää lukuisia yksityiskohtia eli ns. asiakkaan jättämiä digijalanjälkiä ja valmistautua asiakkaan kohtaamiseen aiempaa paremmin. Parhaiten nykypäivänä menestyy myyjä, joka osaa ja uskaltaa käyttää uusinta teknologiaa avukseen.

UUTTA AJATTELUA

Rubanovitsch muistuttaa, että tänä päivänä

myynti alkaa paljon ennen myyntitapaamista.

Myyntin osalta järkevää on tutkia potentiaalisen asiakkaan digijalanjälki, mitä kautta hänestä saa paljon tietoa, joista ottaa kiinni.

– On tärkeää hoitaa huolella vuoropuhelu ennen tapaamista. Hyvin valmistautuneena on helpompi mennä myyntitilanteeseen.

Rubanovitsch ehdottaa, että ennen tapaamista asiakas saa pikaisen kyselyn, johon vastaamiseen kuluu korkeintaan minuutti. Asiakkaalle voidaan lähettää myös video omasta palvelusta sekä tervehdys.

Myyjän kannattaa käyttää digitaalisesta jalanjäljestä saamia tietoja myyntitapahtuman eteenpäin viemisessä.

– Yhä edelleen myyntitilanteen merkityksellinen osa on call to action eli kaupan pyytäminen.

ONGELMAN RATKAISEMISTA

Kun puhutaan liikuntapalveluiden myynnistä, niiden hankkimiseen asiakkaalla on useimmiten hyvin henkilökohtainen syy ja tarve.

Kun modernissa myyntityössä käytetään digitaalisia välineitä parhaalla mahdollisella tavalla hyödyksi, merkitsee se sitä, että myyntityö muuttuu yhä enemmän ongelmien ratkaisemiseksi. Asiakkaan haasteisiin on löydettävä näkemyksellisiä ratkaisuja, jolloin syntyy luottamuksellisuutta ja avoimuutta.

Älä unohda jo toimivaa tapaasi tehdä myyntiä, vaan tuo sen rinnalle digitaalisia apuvälineitä ja panosta esimerkiksi videositelyihin.

Myyjän on tarjottava asiakkaan ajankäytön vastineeksi näkemyksellisyyttä ja tuoreita ajatuksia. Myyjän tärkein tehtävä on valmistautua hyvin ennalta tuleviin asiakastapaamisiin.

MYYNNTI RATKAISEE

Mika D. Rubanovitsch tulee innolla mukaan Liiketoiminnasta liiketoimintaa -laivaristeilylle.

– Yrityksen, myös kuntokeskuksen, menestyksen edellytys on tehokas ja toimiva myynti!



Marraskuussa risteillään

LIKUNNASTA LIIKETOIMINTAA -risteily 4.-6.11. tulee olemaan vuoden kohokohta – tilaisuus, jossa kuntokeskustoimijat tapaavat toisensa vaihten ajatuksia lähitulevaisuuden odotuksista.

Laivaristeilyn kohde on muuttunut. Pääsemme tutustumaan Latvian pääkaupunkiin Riikaan. Taustalla vaihtuneeseen kohteeseen on COVID-19, jonka vuoksi Silja Tallink on siirtänyt Silja Serenade -laivan Helsinki–Riika-välille.

MYYNIN KAUTTA

Vuoden 2020 seminaarin teemana on myynti ja myynnillisuus. Jos mietit, miten yrityksesi voisi tehdä parempaa liiketoimintaa ja lisätä myyntiä, painiskelet lisämyynnin haasteiden parissa tai haluat saada tuoreita ideoita liiketoimintasi kehittämiseen, on seminaarin puhujilla sinulle annettavaa.

Mika D. Rubanovitsch – lue viereinen juttu – on myyntivalmentaja, sparraaja, myyntikirjailija ja Johtajatiimin omistaja. Hän on toiminut urallaan lukuisissa myyntin ja markkinoinnin johtotehtävissä sekä konsultoinut suomalaisia yrityksiä myyntin tehostamisessa.

Liikunnasta liiketoimintaa -seminaarissa luentojen aiheina ovat Stop myynti! #älämyymitään ja Moderni johtaja #äläolepomo. Jokainen risteilyyn osallistuja saa mukaansa myös Ruban uuden Stop Myynti -kirjan.

KOHDEN VUOTTA 2021

Maailmanlaajuiseen levitykseen nousseen Madventuresin tuottajana toimiva Riku Rantala ja ohjaaja Tuomas "Tunna" Milonoff ovat keränneet suosiota omaperäisyydellään ja räväkkyydellään.

Liikunnasta liiketoimintaa -seminaarissa luennon aiheena on Case Madventures: Rohkeudella kohti uudenlaista ajattelua – uskalla rikkoa rajasi.

LLT Games 2020 aikana sinulla on myös mahdollisuus löytää Se Oikea yhteistyökumppanin sponsori Speed Datingissä. Jos olet PT tai ryhmäliikunnasta vastaava, voit hakea uutta inspiraatiota Joosua Visurin ja Les Millsin tietoiskuluennosta. Illan kruunaavat maistuva buffet-illallinen ja Elastisen esiintyminen keskivyöllä.

Risteilyn suunnittelussa koronatilannetta ja viranomais suosituksia seurataan tarkalla silmällä. Seminaarin järjestävät tekevät kaikkensa turvallisen tapahtuman järjestämiseksi.

Käy tutustumassa verkossa liikunnasta-liiketoimintaa.fi ja ilmoittaudu mukaan!

Golffareista uusia asiakkaita?

TEKSTI: EIJA HOLMALA
KUVA: SEBASTIAN DANNBERG

Golffareiden määrä on kasvanut reippaasti tämän kesän aikana. Vaikka golfkausi on vielä parhaimmillaan, kuntokeskuksissa on hyvä nyt miettiä, miten huomioida tämä kohderyhmä. Jotkut ovat jo tarjonneetkin sopivia paketteja tai ohjausta heille. Golffareille on hyvä vinkata, että on viisasta pysyä golfkunnon ympärillä vuoden. Seuraavassa perusasiat, joihin ohjelma- ja laadinnassa kannattaa panostaa:

MONIPUOLISUUS TÄRKEÄÄ

Golf ei edellytä kovaa kuntoa, jotta sitä voi pelata. Mutta jos kunto on hyvä ja vartalon lihaksissa on riittävästi voimaa sekä kehossa liikkuvuutta, siitä voi nauttia enemmän. On hyvä tehdä harjoitteita, joilla parantaa kehon toimintoja myös golfia ajatellen. Jos lihaksisto on huonossa kunnossa tai liikkuvuus on huono, mahdollisuudet hyvään swingiin heikenevät ja riski vammoihin tai rasitustiloihin lisääntyy.

VAHVA SYDÄN JAKSAA PAREMMIN

Yhdellä kierroksella tulee askeleita vähintään 10 000, joskus jopa yli 16 000. Jotta golfkierros menisi suhteellisen mukavasti eli jaksaisi kävellä kierroksen suuremmin väsymättä, peruskunnon tulee olla suhteellisen hyvä. Tämän vuoksi kestävyyskuntoa on hyvä pitää yllä ympäri vuoden – tai jopa parantaa sitä. Kun kunto on hyvä, jaksaa tehdä kierroksen kevyemmin, jaksaa kävellä ylämäetkin hengästyttä. Myös keskittymiskyky pysyy paremmin yllä koko pelin ajan. Aerobista kuntoa voi kohottaa erilaisilla aerobisilla lajeilla. Treeni voi olla tasavauhtista ja intervallityyppistä. Talven aikana kestävyysharjoittelua olisi hyvä olla 2–3 kertaa viikossa.

RIITTÄVÄSTI VOIMAA

Reidet ja pakarot sekä vatsa- ja selkälihaksen ovat golfarin oleelliset lihakset, joten erityisesti niitä kannattaa vahvistaa. Jaloilla ja pakaroilla on hyvä tehdä myös nopeusvoimaharjoitteita, jotta niihin saadaan enemmän räjähtävää voimaa. Kyykyt ja askelkyykyt niin, että menee kyykyyn rauhallisesti, mutta ponnistaa sieltä sähköisesti ylös. Vahvoilla pakaroilla lantio saadaan toimimaan oikealla tavalla ja siihen saadaan tehoa.

CORE TIUKAKSI, RYHTI SUORAKSI

Keskivartalon core-lihaksiin kuuluvat syvät ja pinnalliset vatsalihaksen sekä selän ja lantion



Bodyswing-kirjan tekijät
Eija Holmala ja Turka Stenlund

lihaksen. Vahva keskivartalo tukee ja suojaa selkärunkoa sekä ylläpitää hyvää ryhtiä. Nämä molemmat ovat hyvin tärkeitä asioita, jotta swing kulkee oikeaa rataa, eikä lyönti rasita selkää. Vahvat ja toimivat core-lihakset pitävät ylävartalon asennon vakaana lyönnin aikana ja auttavat kiertämään ylävartaloa.

TASAPAINOA JA KEHONHALLINTAA

Hyvä tasapaino antaa swingiin vakautta ja mahdollistaa omalta osaltaan puhtaampia osumia. Vartalon keskiliin (varpaat, polvet, lonkka) pysyy paremmin suorassa, eikä tule turhia sivuliikkeitä. Tasapainoharjoitukset yhdellä jalalla, epävakaa alustalla tai tasapainolaudalla auttavat parantamaan koordinaatiota ja kehonhallintaa.

LISÄÄ LIKKUVUUTTA JA RENTOUTTA

Hyvä liikkuvuus mahdollistaa laajat liikeradat.

Niistä on todella hyötyä golfissa. Liikkuvuutta tulisi olla erityisesti lonkassa, rinta- ja lannerangassa sekä olkanivelessä. Näin saa hartiat kääntymään ja lonkanseudun toimimaan paremmin. Voimansiirto jaloista ja lantiosta koko vartaloon tehostuu. Lantion, rintarangan ja selän kierrot sekä lonkakoukistajien, pakaroiden, jalkojen ja kylkien venytykset ovat tärkeimmät liikkeet.

KESÄ- JA TALVITREENIT

Harjoitteet voi jaksottaa eri kausiin sopivasti. Kesällä – golfkaudella kannattaa pitää hyvää huolta liikkuvuudesta eli tehdä liikkuvuus-treenejä rangella tai ennen peliin lähtöä. Pelin tai rangeharjoittelun jälkeen on hyvä venytellä kunnolla. Näin keho palautuu rasituksesta nopeammin. Talvella on hyvä huolehtia kaikista osa-alueista eli aerobisesta kunnosta, lihasvoimaharjoittelusta yhdistettynä core- ja tasapainoharjoitteluun, liikkuvuutta unohtamatta.

Uutta Normannilta

Suomalainen kuntosalilaitemerkki Normann uudistuu. Ironfit Oyn valmistama Normann-laitemerkki on saanut uusia tuulia alleen ja laitekanta uudistetaan kovaa vauhtia. Pääpainona on laatu, ominaisuudet ja käyttömukavuus.

– Tarkoituksemme on nostaa tasoa ja erottaa kilpailijoista. Nylon hihnat ja muovihokit ovat jääneet historiaan, ja tilalle on tulleet metallipunoshihnat ja laadukkaat laakeroinnit. Laitteiden säädöt on suunniteltu siten, että niiden käyttö sopii kaikenkokoisille ja säätökahvat ovat aina käden ulottuvilla laitteissa istuessa. Esimerkkinä reidenojennus- ja koukistulaitteiden kaikki säädöt tehdään istuessa laitteessa, kuten säärin säätö, aloituskulman säätö ja selkänöjan säätö. Selkänöjan säätöä on asennettu kaasujousi avustamaan selkänöjan tuontia eteenpäin, näin ollen säätö tapahtuu yhden käden avulla, kertoo Mika Forsström Ironfitiltä.

1. NORMANN-HARTIAPRÄSSI. Hartiaprässi säätävällä selkänöjalla ja istuimella. Harvinaisen uutuus, josta jokainen käyttäjä löytää itselleen sopivan nostokulman. Laite simuloi niin pystypunnerrusta edestä, sivuilta kuin pystypunnerrusta niskan takaa säädettävä selkänöjan ansiosta ja lisäksi liikerata mukaillee käsipainoilla tehtävää pystypunnerrusta.



Istuimessa kaasujousiavustus. Hartiaprässiä voidaan suorittaa liikettä myös yhdellä kädellä ja vuorotahtiin.

2. NORMANN-REIDENOJENTAJA JA NORMANN-REIDENKOUKISTAJA. Laitteiden kaikki säädöt onnistuvat käyttäjän istuessa laitteessa. Säärin säätö ja aloituskulman säätö tapahtuu säätökahvoista istuimen oikealla

puolella. Selkänöjan säätö on kaasujousiavusteinen, jolloin selkänöja siirtyy automaattisesti eteen päin kääntäessä kahvasta. Näin oikea asento löytyy vaivattomasti istuessa laitteessa. Säätökahva löytyy istuimen vasemmalta puolelta.

Laitteet ovat metallipunoshihnavetoisia, jotka on todella kestävä ja joustamaton ratkaisu. Tämä takaa todella sulavan liikkeen.

Älykkäitä säilytysratkaisuja



TUNNISTA MAHDOLLISUUDET

Jokaisella kuntokeskuksella on omat ylivoimaisuustekijänsä, jotka mahdollistavat niiden menestyksen kuntoilumarkkinassa. Tunnistatko omat mahdollisuutesi?

TEKSTI: ARI KATAJISTO GRAAFI: ELLIS KOUHIA

Suomessa toimii kaupallisella sektorilla hieman yli 1000 liikuntapaikkaa, jotka ovat keskittyneet kuntokeskumaiseen toimintaan. Julkisella sektorilla samaan kategoriaan kuuluvien liikuntapaikkojen määrä on noin 800.

Usein asetettu kysymys on, voivatko kaikki kuntokeskukset tehdä tulosta nykyisen liikuntatarjonnan vallitessa.

Ennen vuotta 2000 Suomen kuntoliikuntamarkkinassa toimi noin 300 kaupallista ja 800 julkisen sektorin liikuntapaikkaa. Merkittävää on ollut kaupallisen sektorin vahva kasvu. Ensin kasvua tuotti vuosijäsenyyteen perustuva liiketoimintamalli ja 2010-luvulla budjettisalit.

ELINKAARI

Kaikilla yrityksillä, tavaroilla, palveluilla on oma elinkaarensa. Elinkaaren pituus vaihtelee muutamasta päivästä satoihin vuosiin.

Kuntokeskuksen elinkaaren pituuteen vaikuttaa vahvasti samat asiat kuin muillakin markkinoilla. Niitä ovat mm. asiakaskäyttämisen muutos ja kilpailutilanteen muutos ja kuntokeskuksen reagointi erilaisiin muutoksiin.

Yksi selkeästi kuntokeskuskentässä näkyvät kuntokeskusten toimintaan vaikuttanut tekijä on ollut 2010-luvun alussa tulleet budjettisalit. Erityisesti budjettisalit ovat vaikuttaneet kuntoilijoiden ja myös kuntokeskustoitteijoiden käsitykseen kuntoilun hinnasta.

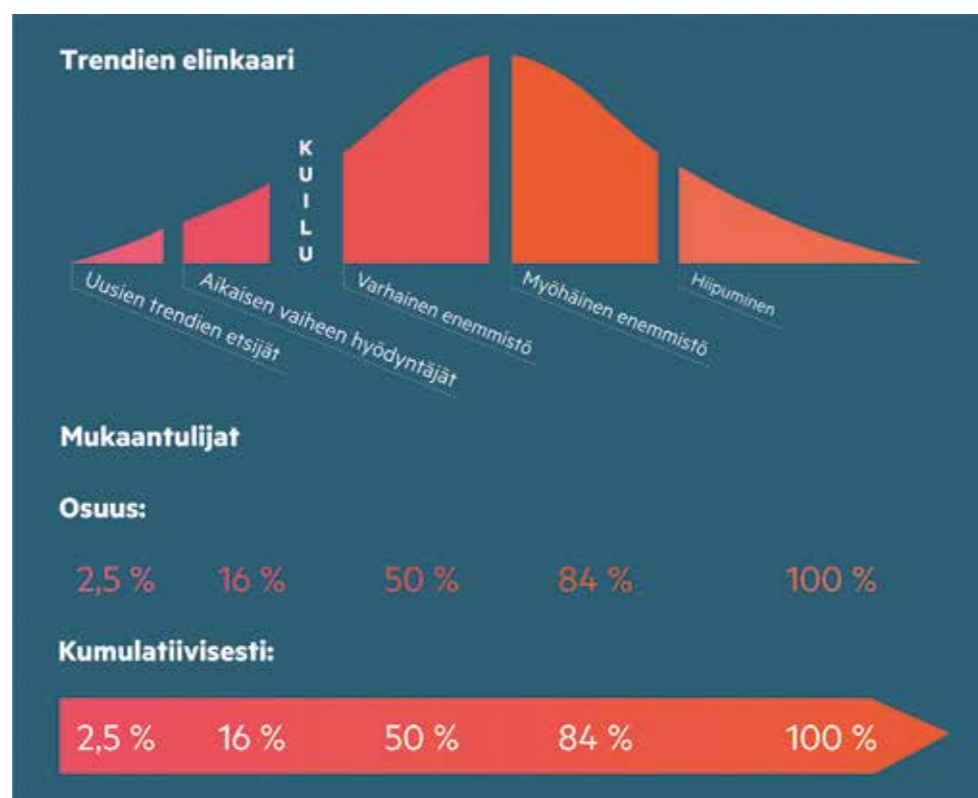
ELINKAAREN VAIHEET: UUSIEN TRENDIEN ETSIJÄT

Elinkaarta mietittäessä, usein uudet trendit tuottavat innokkuutta tarjota trendin mukaisia palveluita. Trendit tulevat osaksi jo toiminnassa olevaa kokonaisuutta tai niiden pohjalta rakennetaan aivan uutta.

Elinkaaren alkupäässä on ovat uusien trendien etsijät, joiden määrä kokonaispotentiaalista on yleistäen 2,5%. Siis esimerkiksi kuntokeskusalalla näitä toimijoita pitäisi olla 25–30.

Koko toimialaa ajatellen tähän ryhmään kuuluivat aikoinaan Kike Elomaan MM-voiton mukanaan alalle tuomat kuntosalit. Näistä saleista ei moni ole enää mukana tai ne ovat muuttaneet muotoaan merkittävästi. Esimerkiksi mikkeliläisen Markku Vlasowin kuntosalilyhtiö toimii tänä päivänä Fressi Mikkelin vuokraantajana.

Hyvässä iskussa on vuonna 2008 ensimmäisenä budjettisalin avannut GOGO Express.



Putiikkikonseptien sopeuttajana kuntokeskuksiin ovat toimineet mm. Technogymin konseptit. Niiden puolella uusien trendien etsijöinä ovat toimineet mm. sisäpyörästudion avannut raumalainen Kuntomax ja circuitin omaan valikoimaansa ottaneet tamperelainen GOGO Liikuntakeskus, helsinkiläinen EasyFit Kaari ja rovaniemeläinen Lady Line.

ELINKAAREN VAIHEET: AIKAISEN VAIHEEN HYÖDYNTÄJÄT

Jo kohtalaisen kokoinen ryhmä ovat aikaisen vaiheen hyödyntäjät. Kokonaisuudessaan tähän ryhmään voidaan laskea kuuluvat 13,5% potentiaalista, 140–200 keskusta.

Tänä vuonna (ja uuden markkinatilanteen vuoksi myös ensi vuonna) konseptisaleja avaavat aikaisen vaiheen hyödyntäjät, kuten mm. lauttasaarelainen Erimover Experience Lab – Liikkari, entinen Lauttasaaren Liikuntakeskus.

ELINKAAREN VAIHEET: KUILU

Jotta minkään tuotteen, palvelun, yrityksen elinkaari ei olisi yksinkertainen, tulee trendien etsijöiden ja aikaisen vaiheen hyödyntäjien

kokemusten jälkeen kuilu, jonka ylittäminen määrittelee käsiteltävän tekijän menestyksen jatkossa.

Monille ryhmäliikuntaa harrastaville lanseerataan uusia jumbppia vuosittain. Monesti uutuus elää vain yhdestä kolmeen kautta. Tällöin huomataan, että tuosta jumpasta ei ole pitkällä tähtäimellä osaksi järkevää ryhmäliikuntakalenteria.

Sama koskee mm. putiikkisaleja ja niiden kuntokeskusverrokkeja: ylittykö kuilu järkevässä ajassa?

ELINKAAREN VAIHEET: VARHAINEN ENEMMISTÖ

Seuraavat 34% kokonaispotentiaalista edustaa varhaista enemmistöä. Tälle otolialle on ominaista melko vähäinen suora kilpailu. Tässä osassa elinkaarta tekijä on löytänyt liiketoiminnallisesti järkevän kokoluokan.

Kuntokeskusmaailmassa tämä tarkoittaa 300–350 kuntokeskuksen kuulumista tähän ryhmään ja kokonaiskäyttämäärän ollessa tasoa 500.

Varhaiseen enemmistöön kuuluvat toimijat pyrkivät löytämään tuotteita tai palveluja, joiden katekalle on järkevää.

Club Intel -tutkimusyhtiön toukokuussa julkaistaman tutkimuksen mukaan kaikkia kuntokeskuksia puhutteleva tämän kategorian palvelu on toiminnallinen vastusharjoittelu. Se on toimintamallista riippumatta kolmen tärkeimmän palvelutrendin joukossa. Kaikissa kategorioissa viiden tärkeän trendin joukoon kuuluvat myös personal training ja vaapaainoharjoittelu. Näiden pohjalle on jokaisen kuntokeskuksen mahdollista rakentaa hyväkateinen tuote tai palvelu.

ELINKAAREN VAIHEET: MYÖHÄINEN ENEMMISTÖ

Kuten alussa sanoin, on kaikilla palveluilla, tuotteilla, yrityksillä oma elinkaarensa. Myöhäinen enemmistö on myös 34 prosentoinen osa markkinaa.

Näitä toimijoita voisi kuvata sanonnalle: tehdään samaa kuin kaikki muutkin. Tällöin hyvän kateen saaminen tuotteesta tai palvelusta on vaikeaa, koska vastaavan palvelun tai tuotteen tarjoajia on muitakin.

Suurimmalla osalla paikkakuntia esimerkiksi budjettisalin toimiminen on kannattavaa, kun saa toimia yksin. Kun tulee kilpailua joko uusien budjettisalin tai muiden toimijoiden siirtymässä samaan kategoriaan, tuloksentelemahdollisuudet pienenevät.

ELINKAAREN VAIHEET: HIIPUMINEN

Viimeinen vaihe elinkaareissa on palvelun,

tuotteen, yrityksen hiipuminen. Usein tämä vaihe on taloudellisesti kannattava, koska on päätetty, että tuotekehittäjä ei enää tehdä ja markkinointiin panostetaan vain pakollinen osa.

Muutama kuntokeskus teki vuosituotannon alussa päätöksen olla mukana muuttuvassa kuntokeskusmarkkinassa niin kauan, kuin toimiva kuntosali veti tarpeeksi paljon asiakkaita kulujen peittämiseksi. Osa kertoi suoraan, että he eivät tule pystymään kilpailemaan kansainvälisten ketjujen kanssa sillä palvelutuotannolla, mikä heillä oli ja uusiutuminen oli heidän mielestään liian riskialtis sijoitettavan panoksen huomioiden.

Yhtenä tällaisena voidaan pitää Helsingin Hakaniemessä pitkään toiminutta Solana Fitnessiä. Solana Fitnessin vahvuus oli hyvä ja kotoinen kuntosali ja hyvät solariumipalvelut. Kahdeksan vuoden ajan edellinen omistaja hallinnoi Solana Fitnessiä.

Solana Fitnessin tarina olisi varmaan 2010-luvulla loppunut, elleivät Sami Maaniami ja Salla Kauranen yhdessä Marjo Krishin ja Marko Heikkisen kanssa olisi nähneet salissa potentiaalia muuttua Samin ja Sallan ammattitaitoa hyväksi käyttäväksi kuntosaliksi.

Sami ja Salla aloittivat aktiivisen panostamisen salin laitteisiin. Samin ajatus on aina ollut hankkia vain sellaisia laitteita, joiden liikeradat vastaavat hänen näkemystään toimivista laitteista. Samalla Sami ja Salla panostivat valmentamiseen ja ohjaamiseen.

Tällä tavoin jo hiipuvasta kuntosalista on

rakentunut yksi Suomen parhaista valmennukselliseen tarjontaan panostavista kuntosalista. Myynnillisesti Solana Fitness on kyllä kärsinyt Hakaniemen alueen kovasta hintakilpailusta, mutta on löytänyt ne kuntoilun harrastajat, jotka jakavat samat arvot kuin Sami Maaniami ja Salla Kauranen.

OMAN KUNTOKESKUKSEN PAIKKA

Jokaisen kuntokeskuksen on itse määriteltävä, mihin kategoriaan kuuluu. Monipuolinen kuntokeskus voi määritellä oman toimintansa eri toimintojen osalta eri lailla. Joissakin asioissa voidaan olla trendin etsijöitä ja toisaalta odottaa jonkin toiminnon hiipumista.

GOGO Liikuntakeskukselle on sen oma historia määritelty heidän asemansa ryhmäliikunnassa. Vuosittain GOGOn ryhmäliikunnasta vastuulliset tekevät matkoja mm. Idea World -tapahtumaan, jossa esittellään kaikki tulevaisuuden uutuudet. Tämän historian muuttaminen ei ole helppoa. Joka vuosi ainakin tammikuussa ja elo-syyskuussa GOGOn ryhmäliikuntakalenteriin ilmestyy uusia tunteja, joiden elinkaaresta ei olla varmoja. Uutuusien lisäksi GOGOn 250 viikkotunnin kalenteriin sisältää laaja valikoima eri elinkaaren vaiheissa olevia tuntikonsepteja.

Eri tuotteiden tai palvelujen valintaan tulee eniten vaikuttaa oma osaaminen ja kuntokeskuksen kohderyhmä. Tärkeää on miettiä milloin mikäkin palvelu otetaan käyttöön ja milloin siitä luovutaan.

Kaikki samassa järjestelmässä

WiseGym

wisegym.fi



LIVENÄ JA ETÄNÄ

Espoolainen Fit Viherlaakson asiakaskunnasta suuri osa on ryhmäliikkuja. Marko Turkia kertoo, että heidän tavoitteenaan on toimiva ryhmäliikuntakalenteri.

Ryhmäliikuntapainotteisuuden on Markon mukaan vaikuttanut keskuksen perinteet, tosi hyvä ohjaajakanta sekä onnistunut ryhmäliikuntakalenteri.

Fit Viherlaakso on puolitoista vuotta toiminut kuntokeskus. Sen pohjaa on samoissa tiloissa aikaisemmin toiminut Fysios/Fysiosportti.

– Toimintamme aikana on asiakaskuntamme ikärakenne nuorentunut jonkin verran, kertoo Turkia.

HELT-PALVELUA

Koronapandemian yllätettyä, otti Erimover Aslan Ali yhteyttä Turkiaan ja kertoi mahdollisuudesta ottaa striimauspalvelu HELT käyttöön tukemaan mieluummin etänä treenaavien liikuntakokemusta.

– Merkittävä osa asiakkaistamme jatkoi asiakkuuttaan, koska sai vaihtoehdon livetunnille tuloon. Meillä kevään aikana ryhmäliikunnan kärkeä toimi tuntien striimaus HELT-palvelun kautta.

– Kun koronan aikana asiakaspaikkojen määrä laskettiin korkeintaan yhdeksään, HELT-striimauksen ansiosta pystyimme palvelemaan ryhmäliikkuja hyvin tasokkaasti.

Marko lisää, että "parhaimmillaan" HELTissä oli tunnin osallistujista 80 prosenttia, muutamien tullessa paikan päälle.

Fit Viherlaaksossa striimattiin pääosin tunteja, joissa tarvittiin korkeintaan vähäisessä määrin apuvälineitä.

– On väärin olettaa kuntoilijoilta löytyvän kotoa laajaa valikoimaa kuntovälineitä.

KOKEILUSTA KÄYTTÖÖN

Marko kertoo heidän ottaneen HELT-palvelun aluksi kokeiluun.

– Jatkamme palvelun tarjoamista asiakkaillemme myös syksyllä. Tunteja tullaan myös tallentamaan, jolloin ne ovat käytössä myös livetapahtuman jälkeen, lupaillee Turkia.

Marko näkee HELT-striimauspalvelun olevan hyvä palvelu kuntoilijalle, koska se avaa ovet tulla sisään kuntokeskukseen.

Turkia lisää, että Fit Viherlaakso miettii palvelun käyttämistä osana asiakashankintaa.

– Meillä tavoitteena on saada kuntoilija aktiivisesti treenaamaan keskuksessa, jota tuetaan HELT-striimauksilla.

– Pitää muistaa, että kuntoilu on sosiaalinen tapahtuma. Se on sosiaalinen myös näin koronan varjossa, kunhan jokainen muistaa noudattaa THLn suosituksia!

Laatu ja asiantuntijuus koulutuksessa

TEKSTI: MIKAEL WITICK

Miltä kuulostaisi postimyynninä todistuksen saaneen pt:n maksimivoimaharjoitus selkävaivaiselle tai Tour de Francen vuoristo-osuuden spinningtunti sykealueista tietämättömän ryhmäliikuntaohjaajan vetämänä korkeasta verenpaineesta kärsivälle?

Onneksemme viimeisimmän Tukesin toteuttaman selvityksen mukaan vakavia vahinkoja ei juurikaan ole Suomessa, ainakaan vielä, tapahtunut. Fakta kuitenkin on, että potentiaalista asiakaskuntaa, jotka kärsivät passiivisuuden aiheuttamista ongelmista ja erilaisista elämäntapoihin liittyvistä sairauksista on paljon jo nyt ja vielä enemmän tulevaisuudessa. Näiden henkilöiden liikkuttamiseen tarvitaan vastuullisia ja asiansa osaavia palveluntarjoajia.

MISTÄ LAATU JA ASIANTUNTIJUUS RAKENTUU?

Liikuntapuolen koulutuksissa suuntaus on vahvasti kohti osaamisen todentamista.

Asiakasrajapinnassa työskentelevän henkilön näkökulmasta tällä varmistetaan, että hän ymmärtää koulutuksen käytyään oman toimenkuvansa vastuut, velvoitteet ja rajoitukset. Esimerkiksi personal trainerin kohdalla, hänen on ymmärrettävä, että hän on lähtökohtaisesti aina vain ja ainoastaan terveen henkilön liikkuttaja, jolla ei ole terveydenhuollon ammattilaisen huomiota vaativia haasteita. Tällaisen seikan noustessa esiin, kuten vaikka syömishäiriöön viittaavat tekijät esihaastattelussa, tulee hänet ohjata ravitsemusterapeutin puheille eikä missään nimessä itse yrittää huolehtia tämän ravintovalmennuksesta. Samalla lailla myös ryhmäliikuntanohjaajan tulee ymmärtää ihmisen fysiologiaa riittävästi, että välttyään vahingoilta, eikä spinningtuntia ohjaa henkilö jolle sykealueet ovat tuntematon juttu.

Kun liikuntaohjausta kuntokeskuksessa tai sen ulkopuolella toteuttava henkilö kyke-



nee todentamaan osaamisensa, tarkoittaa tämä siis sitä, että hän on käynyt koulutuksen, jonka oppisisältö on koulutustalon ulkopuolisen tahon puolesta arvioitu ja hänellä on oikeus hakeutua ammatilliseen osaamisrekisteriin, kuten Suomessa APT-rekisteriin personal trainerin osalta. Koulutuksen sisältö antaa tällöin laajuudeltaan valmiudet toteuttaa niitä valmennuksellisia tehtäviä, joita pt:itä voidaan olettaa. Hien pintaan saaminen ja rääkkiharjoituksen toteuttaminen ei vaadi kummoisia taitoja, mutta pitkäjänteisen kehittämisen ja pysyvien tuloksien aikaansaaminen turvallisesti asiakkaan lähtötilanne huomioiden, kyllä vaatii.

Koulutustalon näkökulmasta ulkopuolisen tahon tekemä sisällön- ja toiminnantarkistus tuo koulutukselle luotettavuutta sekä ammatillisuutta. Oppisisällölliset ja laajuusvaatimukset, kouluttajien riittävä koulutus sekä kokemustausta ja koulutus toiminnan toimintamallien standardointi tulee yksinkertaisesti täyttää tai auktorisointi/henkilön ammattirekisteriin liittyminen ei mene läpi.

Koulutustalolle säännöllinen ulkopuolisen tahon tekemä valvonta tarjoaa mahdollisuuden tarkistaa toimintaansa ja saada siitä palautetta.

Kuntokeskukselle kaikki edellä mainittu tarkoittaa, että henkilö, joka pystyy todentamaan osaamisensa oikeudella liittymällä ammatilliseen rekisteriin, on saanut kyseisen työtehtävän mukaisen koulutuksen ja hän on kykenevä toimimaan asiakaslähtöisesti vastuullisesti sekä turvallisesti asiakasrajapinnassa.

Laatu rakentuu siis monipuolisesti yhteistyössä eri tahojen kanssa, jossa jokainen voi omalta osaltaan vaikuttaa siihen, että tekijät ovat ammattitaitoisia, omat vastuunsa ja velvoitteensa tuntevia ja koulutustaustansa sekä osaamisensa todentamaan kykeneviä ammattilaisia.

Suomessa personal trainereiden osaamisen todentamisesta sekä APT auktorisoitujen koulutustalojen säännöllisestä auktorisoinnista huolehtii SKY Ry:n ylläpitämä Auktorisointi Personal trainer -rekisteri.

RYHMÄLIKUNNAN PERUSKOULUTUS – POHJA LAADUKKAALLE JA AMMATTITAITOISELLE OHJAUKSELLE

- Liikunta-alalle hakeutuu töihin niin nuoria kuin ammatista toiseen vaihtavia. Ryhmäliikunnanohjaus kiinnostaa lisätyönä ja nykyään moni haluaa myös luoda itselleen ammatin. Trainer4You ryhmäliikunnanperuskoulutus antaa ohjaajalle hyvän pohjan kehittyä alan ammattilaiseksi.
- Yleisesti ryhmäliikuntatunneilla käytetään erilaisia askelluksia lämmittelyyn, lihaskunto-osuudessa sekä palauttelussa sekä haastavammassa koreografissa tunteissa pääpaino voi olla täysin askelsarjoissa, jonka vuoksi tässä koulutuksessa opitut askeleet sekä niiden ohjaus lisää opiskelijan osaamista ja auttaa kehittämään ammattitaitoa.
- Koulutus antaa tuntien suunnittelun ja ohjauksen lisäksi hyvän pohjan muihin ryhmäliikunnan lajikohtaisiin. Lähijaksot ovat kaksipäiväisiä, jolloin ehditään yhdessä käydä läpi erilaisia tunteja ja niiden ohjaamista eri asiakasryhmillä. Osallistuja saa varmuutta ryhmäliikunnan ohjaamiseen, tuntien suunnitteluun ja musiikkiin valintaan tuntuun suunnittelussa.
- Ennen ensimmäistä lähijaksota koulutukseen osallistuja suorittaa verkossa Kehittävän harjoittelun perusteet -verkkokurssin, missä käydään anatomian ja fysiologian lisäksi harjoittelun perusteet. Näin saadaan varmistettua riittävä tietämys tuntien suunnitteluun sekä erilais-
- ten asiakasryhmien ohjaamiseen.
- Koulutus antaa riittävän tietopohjan ja käytännön kokemuksen perinteisten ryhmäliikuntatuntien suunnitteluun ja ohjaamiseen, jolloin voi hakeutua töihin joko liikuntakeskukseen, opistoihin tai voimisteluseuran ohjaajaksi. Osallistujia, kannustetaan kouluttautumaan säännöllisesti sekä osallistumaan muiden ohjaajien tunneille mahdollisuuksien mukaan oman ammattitaidon kehittämiseksi. Halutessaan osallistuja voi harkita jatkokoulutuksia erilaisista lisenssitunneista tai muista ryhmäliikunnan koulutuksista, joissa pääsee syventämään omaa ammattitaitoaan!



Koronan selviytymissarja

COVID-19 -aikakausi on herättänyt melko lailla pelkoja tulevaisuudesta ja miten suunnitella aikaa koronapandemian jälkeen. Keskustelimme Jan Vorsemanin kanssa hänen näkemyksistään.

TEKSTI: ARI KATAJISTO KUVA: KIRA TIIVOLA

Vorseman nostaa ensin esiin koronan taloudellisen vaikuttavuuden. Hän tyrmää ehdottomasti ajatuksen suuren osan kuntokeskuksista joutuvan lopettamaan toimintansa – hänen arvionsa on noin viisi prosenttia.

– Ja on muistettava, että koronaa tullaan käyttämään syntipukkina monessa tapauksessa, jossa tilanne jo ennen koronaa oli haastava.

Vorseman esittää seitsemän kohdan tsekkilistan, joka voisi olla jokaisen kuntokeskustoimijan työkalu syksyä ja ensi vuotta miettiessään.

1. LEASINGKULUT

Leasingkulut ovat suurelle osalle kuntokeskuksia erittäin merkittävä osa budjettia. Ne kannattaa käydä huolella läpi.

Yksi mahdollisuus on sopimuskauden pidennys, mikä sopinee monelle rahoittajalle. Vuoden pidennys sopimukseen tuonee 10–15 prosenttiin pelivaran kassaan. ”Tonnilla tekee paljon” on Vorsemanin uusi slogan.

Yksi vähän käytetty malli on jo omistettujen laitteiden uudelleen liisuus, sell and lease back on oiva tapa löytää lisärahoitusta.

– Nykyaikainen sääntö ”älä omista mitään mitä sinun ei tarvitse omistaa” on varteenotettava toimintatapa.

2. TILAT JA VUOKRAT

Vuokra on erittäin merkittävä erä, mutta ilman tiloja ei kuntokeskustoimintaa voi harjoittaa. Ja on muistettava, että kuntokeskustoiminta vaatii useimmiten melko suuria tiloja.

– On myös huomioitava, että ehkäpä 90 prosenttia vuokranantajista vuokraa liiketiloja liiketoimintana. Silloin he ymmärtävät myös kuntokeskustoimijaa, mutta myös kuntokeskustoimijoiden on hyvä ymmärtää heidän maailmaansa.

Vorseman sanoo, että usein vuokranantajalle sopii alennus sovituksi ajaksi ja alennus siirretään loppuajan vuokraan.

3. OMAN LIIKETOIMINNAN TARKASTELU

Vorseman kertoo havainneensa, että usein liiketoiminnan tähtäin on liian lyhyt.

– Lyhyellä tähtäimellä tavoite on pitää kassa sellaisessa kunnossa, että toimintaa voidaan jatkaa. Kuitenkin olennaista on pitää oma liiketoiminta myös pitkällä tähtäimellä kannattavana.

Kuitenkin on hyvä kysyä, löytyykö tuloslaskelmasta kohtia, joista maksetaan turhaan. Tässä Vorseman ei kuitenkaan suosittele itsensä hengiltä säästämistä.

Kannattaa myös laskea, ovatko kaikki toiminnot kannattavia. Vorseman kertoo, että hyvin harva toimija on tietoinen, mitä yksi ryhmäliikuntatunti maksaa.

– Jos ryhmäliikunta on palvelutuote, sen kannattavuutta on tarkasteltava tarkkaan.

4. ULKOISTAMINEN

Monia toimintoja, kuten personal training tai ryhmäliikunta, ulkoistetaan nykyään. Perinteisempiä ulkoituskohteita ovat siivous ja kirjanpito. Nämä pitää tarkkaan puntaroida, ovatko ne oikeita ulkoistusvaihtoehtoja juuri itselle.

– Ulkoistamisen yhteydessä on tärkeää varmistaa oman brändin selviytyminen. Ulkoistus ei saa haavoittaa omaa brändiä.

5. TAKAISIN SALILLE

Tärkeä työsarja alkusyksyyn on luoda prosessit, miten pitempää taukoa koronan vuoksi pitäneet asiakkaat otetaan vastaan.

– Monissa puheissa on nostettu esiin digitaalisten palveluiden ja personal trainingin tuomat mahdollisuudet. Ne pitää ehdottomasti tutkia.

6. INFRA

Vorseman kehottaa tutkimaan oman kuntokeskuksen infran huolella ja miettimään vastaako se modernin kuntoilijan tarpeita.

– Hyvä on miettiä, onko järkevää hankkia uusia laitteita ja investoida uusiutumiseen.

Hyvä tapa katsoa oman toiminnan taso, on sopia muutamien ei-asiakkaiden, jotka vastaavat kuntokeskuksen asiakaskantaa, kanssa mystery shoppailusta. Melko pienellä panoksella voi saada todella hyvän näkemyksen oman keskuksen tilasta.

Myös uusien lisäpalveluiden, jotka mahdollisesti vaativat investointeja, tuottamista kannattaa käydä läpi.

7. MARKKINOINTI

Vorseman nostaa tärkeäksi myös markkinoinnin. Markkinoinnin tehtävä on tuoda uusia asiakasliikkeitä sekä aktivoida vanhoja asiakkaita miettimään palveluiden käyttämistä.

– Olennaista on itsensä näkyväksi tekeminen. Markkinoinnissa rahan liika säästäminen on kuolemaksi. Hyvä peukalosääntö voisi olla käyttää viisi prosenttia liikevaihdosta markkinointiin.

Markkinoinnissa Vorseman suosittelee miettimään myös omat sidosryhmät, miten heidän kanssaan voi saada aikaan näkyvyyttä itselle ja yhteistyökumppanille. Monesti suurin kulu on käytettävä työaika.

– Myös toiminnanohjausjärjestelmän antamat mahdollisuudet tuntuvat olevan aika huonossa käytössä. Suosittelemme keskustelemaan ohjelmiston toimittajan kanssa, mihin ohjelmisto taipuu markkinointia ajatellen.

Vorseman korostaa, että koronasta selviytymiseen ei ole olemassa mitään pika-apua.

– Tee omaa liiketoimintaa pieteetillä, se riittää erittäin pitkälle!



LIVE HELTIER. ANYWHERE.

myhelt.com



H E L T

Rahoitus korona-aikana

Rahoitus on aina kuntokeskusten pienempiä tai suurempia investointeja tehtäessä tärkeä toimi. Se ratkaisee aika usein onnistumisen mahdollisuudet kuntokeskustoiminnassa.

Itse olen opiskellut laskentatointia silloisessa Vaasan kauppakorkeakoulussa (nyk. Vaasan yliopisto). Investointilaskenta oli ainakin ikuisuus sitten yksi tärkeistä laskenta-toimen kursseista.

Itselleni Jouko Havukaisen pitämältä kurssilta jäi mieleen yksi hieno perussääntö. Jos sinulla on vain yksi vaihtoehto rahoittaa investointisi, älä vaivaudu tekemään työläistä vertailevia investointilaskelmia. Sellaiset vaihtoehdot, joihin sinulla ei ole varaa, voivat näyttää paljon sinun pakkosi edessä valitsemaa paremmalta.

Näennäisesti yrittämisen aloittamisen kynnys kuntokeskusmarkkinassa on melko matala. Tarvitaan kyky tehdä tarvittavat sopimukset ja melko vähän rahaa.

Kun tutkitaan esimerkiksi tämän hetken kuuminta investointikohdetta The Orange-theoryn salin avaamista, on salin perustajalta löydettävä puolen miljoonan dollarin omaisuus ja vähintään 150.000 dollaria käteisvaraa. Siis yhden 400 neliön salin perustamiseen.

Suomessa en tiedä yhdenkään toimijan vaativan lähellekään vastaavia reunaehtoja.

Toisaalta kun oma talous on kunnossa, kestää liiketoiminnan käynnistäminen joitakin takapakkeja.

Mielenkiintoiseksi rahoittamisen tulee jatkossa tekemään digitaalisten palveluiden liisääntyminen osana kokonaispakettia. Aikaisemmin liisattava tuote oli helppo mieltään: Rauta on aina rautaa. Usein digi menettää arvonsa, jos sen käyttäjä esimerkiksi lopettaa toimintansa tai luopuu kyseessä olevasta palvelusta. Tähän kyllä tulee löytymään hyvät ratkaisut.

Tässä rahoitusosiossa nousee esiin monia mielenkiintoisia ajatuksia. Itselle ehkä Concept Finnrowingin Veikko Sinisalon poimitti liikepaikan perusteellisesta tutkimisesta on varteenotettava ohje kaikille kuntokeskusta miettivälle.

Myös Enkoran Harri Huttunen esittää omassa artikkelissa varteenotettavan tavan hankkia toiminnanohjausjärjestelmä vuokralle.

Kannattaa muistaa, että raskas työ alkaa vasta kuntokeskuksen tai sen laajennuksen valmistumisen jälkeen. Osaaminen ja konseptit toimintamuodosta riippumatta tulevat ratkaisemaan menestyksen. Itse toivon jokaisen rahoituspäätöksiä tekevän mietti-vän toimijan kontribuution pärjätä kuntokeskustoimialalla.



GRENKE – kuntokeskusten rahoittaja

Kuntokeskuksen perustaminen vaatii heti perustettaessaan melko suuren investoinnin, minkä koko riippuu valittavista laitteista, välineistä ja palveluista. Suomen suurimpia kuntokeskusten rahoittajia on GRENKE.

TEKSTI JA KUVA: **ARI KATAJISTO**

Kansainvälinen GRENKE-konserni on vuonna 1978 perustettu leasing-, pankki- ja factoringpalveluita tarjoava yritys. Suomessa GRENKE aloitti leasingpalveluidensa tarjonnan vuonna 2008.

– Kun pistämme nämä menestystekijät yhteen – selkeä hinnoittelu, selkeästi määritelty kohderyhmä, markkinajohtajuus ja vahvat arvot – tekevät nämä meistä uniikin toimijan. Pyrimme aina tuomaan nämä asiat esiin viestinnässämme, jotta kumppanimme, asiakkaamme ja osakkeenomistajamme saisivat parhaat hyödyt palveluistamme, kertoo GRENKEN Etelä-Suomen aluejohtaja Jussi Taivalkoski.

Yksi tärkeistä kohderyhmistä on kuntokeskustoimiala.

SUORAAN TAI MYYJÄN KAUTTA

Suurimmalle osalle kuntokeskustoimijoita GRENKE on tullut tutuksi laitetuottajan suositteluna.

– Jokainen kuntokeskusvälineitä hankkiva voi olla meihin myös suoraan yhteydessä. Pystymme tarjoamaan hyvin läpinäkyvän rahoituksen niin välimiehen kautta kuin suoraan, sanoo myyntipäällikkö Peter Sandell.

– Koska haluamme tuntea asiakkaamme liiketoimintaa, pidämme suoraa kontaktia meihin erittäin tervetulleena, lisää Taivalkoski.

Joskus välimiehenä toimiva laitemyyjä jaksaa riskiä GRENKEN kanssa.

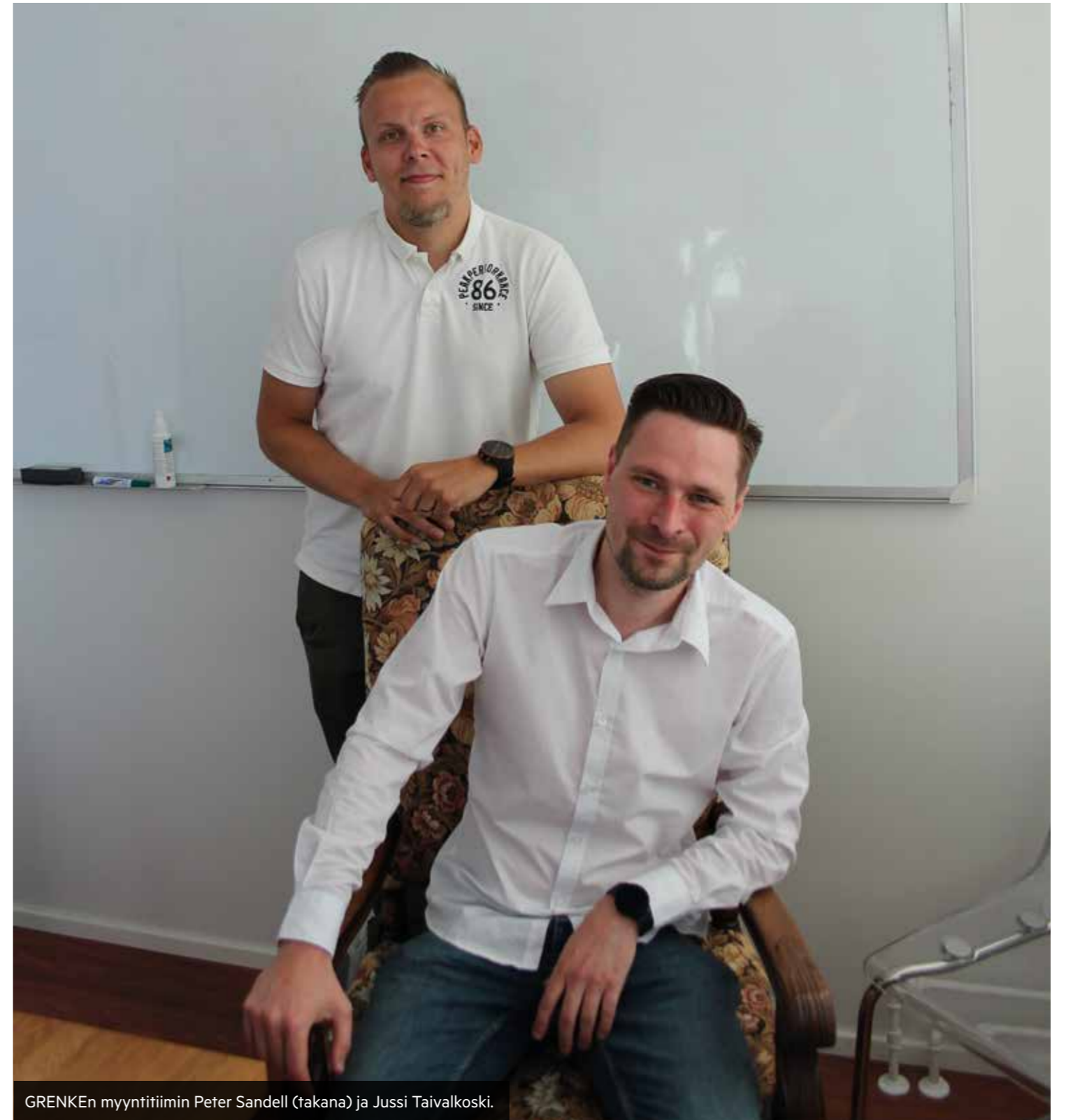
– Tavoitteenamme ei ole maksimoida takaisinostositoumuksia vaan, että teemme hyviä rahoituspäätöksiä, joissa ei ole tarvetta kyseiselle sopimukselle, kertoo Sandell.

INHIMILLISTÄ PÄÄTÖKSENTEKO

Taivalkoski kertoo, että GRENKELLÄ jokainen tapaus, case tutkitaan ihmisvoimin.

– Luottopäätöstä tehdessämme määrittelemme yritykselle maksimin, miten sitä voi rahoittaa. Toiminnassa oleville kuntokeskuksille suosittelemme rahoituslimiitin hakemista, jolloin investointeja voi tehdä, kun ne ovat liiketoiminnallisesti mielekkäitä, sanailee Taivalkoski.

– Tulevaisuus rahoitusosalalla tulee olemaan kokonaisrahoituksissa.



GRENKEN myyntitiimin Peter Sandell (takana) ja Jussi Taivalkoski.

Sandell lisää, että vaikka kuntokeskusinvestointi usein on satojen tuhansien suuruisen, heidän tekemien rahoituspäätösten keskikoko on noin 9000 euroa.

– Toimivan asiakassuhteen aikana yritys voi liisata melko pieniäkin ostoksia.

KORONAN AIKAAN

Jussi Taivalkoski kertoo, että COVID 19 -aikana asiakkaat ovat olleet yhteyksissä heihin

mahdollisista joustoista maksujen suorittamisessa.

– Asiakaskohtaisesti olemme tehneet ratkaisuja, joilla kuntokeskus pääsee pahimman ajan yli. Ja lisäksi vielä, että hyvällä prosentilla on myönnetty pidennettyjä maksuaikoja, lisää Taivalkoski.

KORONASTA IRTI

Jussi Taivalkoski nostaa esiin heidän halun-

sa olla mukana tukemassa toimialaa nousuun koronan jälkeen.

– Monelle kuntokeskukselle oman toiminnan kehittäminen vastaamaan asiakkaiden tarpeita on ollut kesällä tehtyjen suunnitelmien perusajatus. Monen projektin toteuttaminen vaatii rahoitusta ja sen osalta olemme tehneet tarjouksen, jossa investoinnin voi tehdä nyt ja liisingmaksut alkavat vasta vuodenvaihteessa.

– Toivotaan järkeviä kauppooja!

Kohti uutta normaalia

Precor Suomen liiketoiminta-johtaja Harri Laakso kertoo COVID-19 -aikakauden haastavan kuntokeskusten lisäksi myös kuntokeskusten yhteistyökumppanit laitemaahantuoja myöten.

TEKSTI: ARI KATAJISTO

Laakso näkee hienona, että Precor Suomi on saavuttanut kiitettävän aseman kuntokeskustoimijoiden parissa.

– Olemme varteenotettava toimija. Meiltä otetaan lähes aina tarjous, kun suunnitellaan uutta tai päivitetään olemassa olevaa keskustaa, sanoo Laakso.

UUELLA LAITESARJALLA

Precorin oli tarkoitus lanseerata maailmanlaajuisesti IHRSA Tradeshowssa ja euroopalaisittain FIBO-messuilla uusi Resolute Strength -laitesarja. Kevään ja kesän aikana Resolute on tuotu esiin Precorin markkinoinnissa.

– Syksyn aikana tapaamme kuntokeskustoimijoita ja tuleme kertomaan uudesta laitesarjasta. Tiiminä olemme erittäin tyytyväisiä uuden sarjan ominaisuuksiin ja uskomme sen kiinnostavan suomalaisia kuntokeskuksia.

Laakso näkee uuden laitesarjan tuovan hienoja lisämahdollisuuksia tehtäessä kuntokeskuksen infran suunnittelua.

MARKKINAT PALAUTUVAT

Laakson suurin mietinnän alla oleva kysymys on, milloin kuntosalimarkkina käynnistyy uudelleen koronaepidemian jälkeen.

– Pahimmillaan COVID-19 tekee puolen vuoden tauon ns. normaaliin aikaan. Onneksi moni toimija on lähtenyt päivittämään omaa toimintaansa, sillä voidaan sanoa Suomen kuntokeskusmarkkinassa olevan jonkin verran uudistusvelkaa.

Vauhtia toiminnan kehittämiseen on antanut myös Business Finlandin ja TE-keskusten antamat yritystuet.

Laakson viestiä onkin, että jokaisen kannattaa tarkastella omien toimintatapojen uuteen normaaliin sopeuttaminen.

– Asiakkaiden takaisintulo kannattaa varmistaa tarjoamalla asiakkaille uuteen normaaliin sopeutunut kuntokeskus.

RAHOITUS

Laakso kertoo investointiprosessin pidentyneen, kun useampi toimija haluaa tutkia tehtävään investointiin aikaisempaa tarkemmin.



Precorin uusi Resolute Strength -laitesarja esitellään suomalaisille kuntokeskustoimijoille syksyn aikana.

– Vasteaika on selvästi pidentynyt ja monessa tapauksessa ehdot ovat tiukempia, sanoo Laakso.

Laakso painottaa, että kuitenkin investoinnin toteuttaminen on vahvasti yhdessä tekemistä.

Käytännön asioissa Harri Laakso kehottaa miettimään asioita avoimesti.

– Jos perinteinen 60 kuukauden sopimuskausi näyttää haastavalta, riippuen rahoitettavasta kokonaisuudesta, 72 kuukauden so-

pimusaika antaa enemmän mahdollisuuksia esimerkiksi kassavirtaa ajatellen.

POSITIIVISUUTTA TULEVAISUUTEEN

Laakso kertoo Precorin näkevän kuntoilun vahvana trendinä. Siitä yksi merkki on heidän panostuksensa uuteen laitesarjaan.

– Kun olet meihin yhteydessä, voimme yhteisin mieltein pureutua keskustanne parhaiten palvelemaan ratkaisuun!



SEMINAARIRISTEILY
SUUNTAA
4.–6.11.2020
RIIKAAN

VUODEN SUURIN LIIKUNTA-ALAN AMMATTITAPAHTUMA

LIKUNNASTA LIKETOIMINTAA

4.–6. marraskuuta 2020 | Silja Serenade | Helsinki – Riika



MADVENTURES



MIKA D. RUBANOVITSCH



JOOSUA VISURI



ELASTINEN

Päivä 1.

Inspiroidu mieleenpainuvista luennoista

Tapaa alan johtavat toimijat

Heittäydy ja haasta itsesi LLT Games 2020 -osastoilla

Verkostoidu Business Speed Datingissä

Päivä 2.

Markkina 2020 Insight

Laitehuutokauppa

Tax Free VIP -tilaisuus

3 ruokalajin juhlaillallinen

... ja paljon muuta!

Ilmoittaudu!

Ilmoittaudu osoitteessa www.liikunnastaliiketoimintaa.fi

Liput alkaen 185 €/hlö. Hinta sisältää seminaarimaksun, ruokailut ja hytin. Lippuja on rajoitettu määrä!

SPONSORED BY:



Pidätämme oikeuden muutoksiin.

Kuntokeskuksen järjestelmät palveluhankintana

Palveluhankinta on kuntokeskusalalla vähemmän käytetty hankinta- tai rahoitusmuoto verrattuna esimerkiksi laitehankinnoissa yleisesti käytettyihin leasing-rahoitukseen, vuokraukseen tai suoraan hankintaan.

TEKSTI JA KUVA: ARI KATAJISTO

Enkoran myyntijohtaja Harri Huttunen huomauttaa, että palveluhankintaa käytetään kuitenkin yritysmaailmassa vakiintuneesti, kun hankittavaan kokonaisuuteen liittyy laitteen tai koneen lisäksi varaosia, kunnossapitoa, huoltopalveluita, käyttöoikeuksia ja lisenssejä.

Palveluhankinnasta käytetään usein myös nimitystä ostopalvelu kuvaamaan hankinnan luonnetta: kokonaisuus ostetaan palveluna, sitä ei hankita omaksi. Tämä vapauttaa asiakkaan keskittymään varsinaiseen liiketoimintaansa.

Yleisesti voidaan todeta, että palvelumyynti on myös osoitus toimittajan osaamisesta omalla alueellaan, joka eri kehitystarpeiden myötä koituu myös asiakkaan hyödyksi.

– Me Enkoralla teemme koko ajan kehitystyötä. Palveluhankinnassa kehitystyön hedelmät ovat asiakkaan käytettävissä per heti ilman sopimukseen tehtäviä lisäyksiä.

ILMAN VÄLIKÄSIÄ

Palveluhankinta eroaa asiakkaalle leasingrahoituksella tehtävästä hankinnasta siten, että erillisiä rahoituslaitoksien tekemiä rahoituspäätöksiä ei tarvita eikä laitteilla ole jäännösarvoa. Palveluhankinta ei vaadi rahoituslaitosta toimittajan ja asiakkaan väliin, koska asiakkaan näkökulmasta rahoitettavaa ei ole. Toimittaja puolestaan rahoittaa toimituksen miten parhaaksi näkee.

Vuokrauksessa taas ei hankita kokonaisuutta vaan vuokrataan joko laitetta tai ehkä ostetaan henkilöstöresursseja palveluna tunti- tai kuukausihintaan.

Harkittaessa palveluhankintaa hankintamuotona, on asiakkaan hyvä arvioida, mikälaista kokonaisuutta ollaan hankkimassa: hankintaanko pelkkä fyysinen laite, vai huoltopapaa ratkaisu, jossa toimittajayritys ottaa vastuulleen laitteen ja järjestelmän kunnoss- ja ylläpidon useaksi vuodeksi eteenpäin?

Huttunen ottaa esimerkki palveluhankinnasta kuntokeskuksen asiakaspalvelujärjestelmien hankinnan palveluna.

– Tällöin kiinteään kuukausittaiseen palveluhintaan sisältyy järjestelmän tarvitsemat laitteet (esim. kassatietokone, ovien kulunvalvonnan laitteet, porttiratkaisu), käyttöönoton tarvitsemat asennus- ja koulutustyöt, käyttöoikeuslisenssit, vuosittain tehtävä ylläpitohuolto ja tarvittaessa tehtävä huolto-työ.



Enkora on monille tuttu mm. Gymtec-messuilla. Kuntokeskuksia palvelee mm. kuvassa keskellä oleva Janne Ukkonen.

Laitteet eivät missään vaiheessa siirry asiakkaan omistukseen vaan asiakas ostaa toimivan ratkaisun toimittajalta. Toimittaja vastaa siitä, että asiakkaalla on kaikissa tilanteissa toimiva kokonaisuus. Mikäli laitteet kaipaavat huoltoa käy toimittaja ne huoltamassa. Mikäli laite pitää vaihtaa, jotta kokonaisuus saadaan toimivaksi, toimittaja vaihtaa sen. Mikäli ohjelmistossa on bugi, korjaa toimittaja sen. Ja niin edelleen. Ja nämä toimenpiteet tehdään sovittuun kuukausittaiseen palveluhintaan kuuluvana.

Ostopalvelusopimusten kesto on palveluhankinnassa tyypillisesti ensin määräaikainen, esim. 24 tai 36 kk, jonka jälkeen sopimus jatkuu toistaiseksi voimassaolevana, erikseen sovituilla irtisanomisajoilla.

Enkora tarjoaa palveluhankintaa kuntokeskuksen asiakaspalvelujärjestelmien hankintamuodoksi.

– Asiakkaan ei tällöin tarvitse tehdä ker-

tainvestointia keskuksen kriittisessä avausvaiheessa käyttöönoton laite-, asennus- ja koulutuskustannuksiin vaan kuukausittainen palvelumaksu pitää sisällään myös nämä. Tarjoamme uudelle aloittavalle yritykselle palveluhankintaa käytettäessä myös kolme ensimmäistä kuukautta ilman palvelumaksuja. Tästä on tullut kovasti kiitosta asiakkailtamme, kertoo Huttunen.

Palveluhankinnan kuukausihinta määräytyy tehtävän sopimuksen pituuden mukaan.

KARTOITA OMA TILANTEESI

Harri Huttunen kehottaa selvittämään oman keskuksen tarpeet toiminnanohjausjärjestelmän suhteen.

– Kun olet selvittänyt keskuksenne tarpeet, kerromme omasta ratkaisustamme ja samalla mitä muuta ohjelmistomme pystyy tarjoamaan.

ELEIKO

RAISE THE BAR

HUIPPUTUOTTEET MYÖS KOTIKUNTOILUUN

ELEIKON VERKKOKAUPPA
SHOP.ELEIKO.COM

Verkkokauppa esittelee laajan valikoiman Eleikon harjoitteluvälineitä. Verkkokaupan avaamisen yhteydessä Eleiko julkisti uusina tuotteina säädettävän käsipainon, lyhyemmän painotangon ja kaksi pienikokoisempaa kyykkytelinettä. Uutuudet soveltuvat niin kotiin, työpaikalle, taloyhtiöön kuin myös kuntosaleille.

Eleiko suunnittelee ja toteuttaa harjoittelualueita avaimet käteen -periaatteella. Tuotteidemme käyttäjiä eivät ole vain huippu-urheilijat ja -treenaajat, vaan laadukkaat ja turvalliset välineemme sopivat kaikille kuntoilijoille ja kuntoutujille.

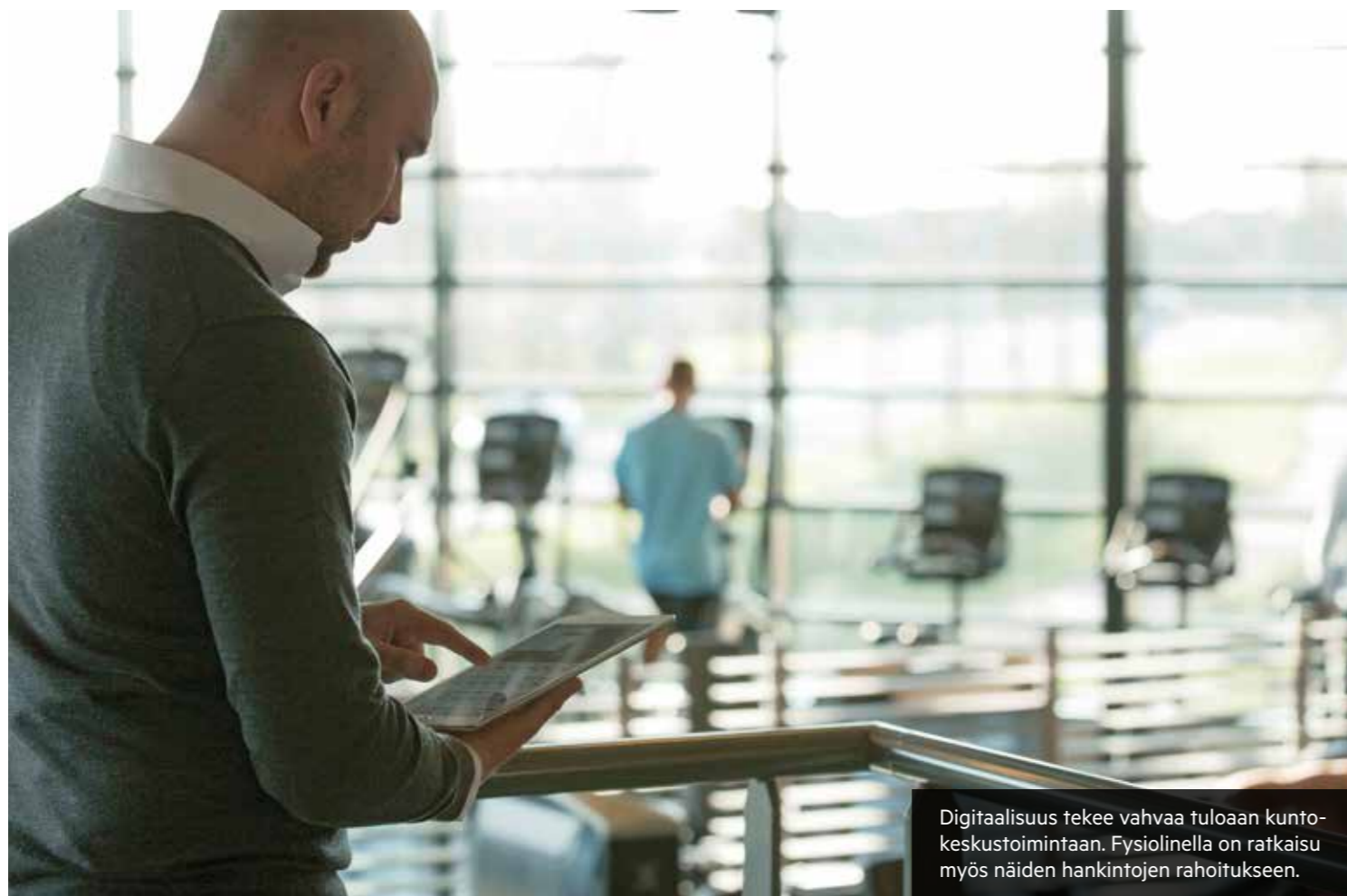
Yhteistä kaikille ratkaisuillemme on asiakslähtöisyys ja huippulaatu – meihin voit luottaa yhtä vahvasti kuin Eleikon tankoon.



MARKO RANTAMÄKI
aluejohtaja, Suomi
+358 400 444 176



JYRKI LAAKSO
asiakaspalvelu
+358 400 179 205



Digitaalisuus tekee vahvaa tuloaan kuntokeskustoimintaan. Fysiolinella on ratkaisu myös näiden hankintojen rahoitukseen.

Fysioline painottaa osaamista

TEKSTI: **ARI KATAJISTO**
KUVA: **FYSIOLINE**

Fysioline myyntitiimipäällikkö Tomi Tuominen kertoo kuluneen kevään ja kesän olleen haastava. Haastavana aikana ollaan peruskysymysten parissa. Fysiolinella päätöksenteko on pitemmän aikaa ollut soveltujen periaatteiden mukaisia ja niitä noudatetaan tälläkin hetkellä.

Tomi Tuominen näkee korona-ajassa myös positiivista:

– Näyttää siltä, että korona tervehdyttänyt toimialaa.

Tuominen painottaa liikeidean ja liiketoimintasuunnitelman realistisuutta. Toinen tärkeä tekijä on ennakkomyynti, presale.

– Olemme huomanneet kuntokeskustoimijoiden oikeasti keskittyvän omaan perusosaamiseensa. Sitä kautta rakennetaan kannattava kokonaisuus, sanoo Tuominen.

OMALLA RAHOITUKSELLE

Fysioline on pääsääntöisesti rahoittanut kuntokeskuksia oman rahoituksen kautta. Tuominen kertoo heidän jo alun perin tehneen sopimuksia varovaisesti, enemmän varman päälle.

– Rahoittajien riskit ovat nyt selkeästi kasvaneet. Muutama vuosi sitten lanseerasimme Gym 2.0 -ajattelun. Se on kehittynyt ajan myötä ja käytämme sitä miettiessämme asi-

akkaan liiketoimintasuunnitelman realistisuutta. Jos suunnitelma ei vakuuta, olemme kieltäytyneet kaupasta.

Tuominen kertoo suuremmissa kauppoissa heillä sopimuskauden yhä olevan 60 kuukautta.

– Joskus suosittelemme asiakkaalle erilaisista kaudista. Silloin Fysioline päätöksentekoprosessi kertoo jonkun muun mittaisen kauden mahdollistavan positiivisen päätöksen.

Korona-aikana on osalla asiakkaista ollut haastavia tilanteita. Kun niissä on oltu tarpeeksi ajoissa yhteydessä Fysioline talousjohtoon, on tilanteet saatu hoidettua positiivisessa hengessä.

ODOTUKSISSA UUSIUTUMISTA

Tuominen nostaa COVID-19 -ajan selkeästi juurruttaneen digitaalisuuden osaksi kuntokeskustoimintaa.

– Jokaisella asiakkaalla on nykyään älypuhelin ja siinä erilaisia sovelluksia. Koronan aikana erittäin monissa paikoin treenejä ja ryhmäliikuntaa järjestettiin digitaalisia kanavia hyödyntäen. Uskon osan asiakkaista jatkavan digimahdollisuuksien hyödyntämistä, vaikka he tekisivät treenin kuntokeskuksessa.

Tuominen lisää, että heidän päämiehistään Matrix on hyvin pitkällä oman digitaalisen sovelluksen kanssa.

– Jokaisen kannattaa miettiä, mitä palvelu-

ja asiakkaille tuotetaan, ja mitä asiakkaat oikeasti tarvitsevat.

Rahoituksellisesti Tuominen tuo esiin heidän palvelumallinsa, jossa myös teknologiset ratkaisut voidaan rahoittaa osana kokonaispakettia.

WRANGELLA KYSYNTÄÄ

Tomi Tuominen kertoo kevään ja kesän aikana koronaepidemian näkyneen erityisesti pientavaran kysynnässä.

– Niin kuntokeskukset, muut liikuntapaikat kuin yksityiset kuntoilijat ovat aktivoituneet uudentyypisen harjoittelun suhteen. On ollut hieno huomata tasokkaiden treenivälineiden kysynnän kasvavan. Wrangle kiittää, sanalle Tuominen.

– Erityisesti lihashuoltoon kohdentuvat laitteet ja välineet ovat olleet kysytyjä. Henkilökohtaisesti odotan Power Platen suosion nousevan entisestään.

HYVIN SUUNNITELTU, RAHOITUS JÄRJESTYY

Tuominen sanoo, että he mielellään rahoittavat kohteita, joissa kotiläksyt on tehty huolella.

– Käytä aikaa liiketoimintasuunnitelman tekoon, on Tuominen ensimmäinen vinkki.

Toisena ja ehdottoman tärkeänä kriteerinä on kuntokeskuksen asiakasrupauksen selkeys. Pidä asiakasrupaus kirkaana!

Kilpailukykyinen oma rahoitus

Concept Finnrowing Oy on noussut viimeisen viiden-kuuden vuoden aikana merkittäväksi laite-toimittajaksi Suomessa. Vuosien mittaan on Conceptin tuotevalikoima laajentunut merkittävästi.

TEKSTI: **ARI KATAJISTO** KUVA: **CONCEPT FINNROWING**

Concept Finnrowingin toimitusjohtaja Veikko Sinisalo kertoo heidän pitkäaikaisimman yhteistyökumppaninsa Concept2:n tuotteiden osuus on vielä tänäkin päivänä suurin heidän toimittaessa vuosittain noin 1000 Concept2-tuotetta.

– Concept2-tuotteita myymme kuntokeskusmarkkinan lisäksi alkaen kotikuntosaleista, lisää Veikko Sinisalo.

LAAJA VALIKOIMA

Vuodesta 2014 lähtien Concept Finnrowingin valikoima on vuosittain laajentunut. Tärkeää osaa ovat jo pitkempään edustaneet Cybexin kuntosalilaitteisto, sisäpyöräbrändi BodyBike, Wattbike ja Torquen toiminnallisen treenin välineet. Viime vuosina valikoimaan ovat tulleet myös TRUE ja Octane Fitness.

– Menestyksemme on vaikuttanut tarjontamme monipuolisuus, jolloin kuntokeskus on voinut hyvin vapaasti valita omalle kohderyhmälleen parhaiten soveltuvan kokonaisuuden. Hyvä tavoite on tarjota asiakkaalle kaikki samalta ovelta. Joskus olemme täydentäneet kokonaisuutta myös muiden tarjoamilla tuotteilla, kertoo Veikko Sinisalo.

– Sanoisin yhtenä meidän tavoitteenamme on pystyä tarjoamaan kuntokeskuryrittäjälle hänen näköisensä salikokonaisuus.

RAHOITUSTA CONCEPTIN TAPAA

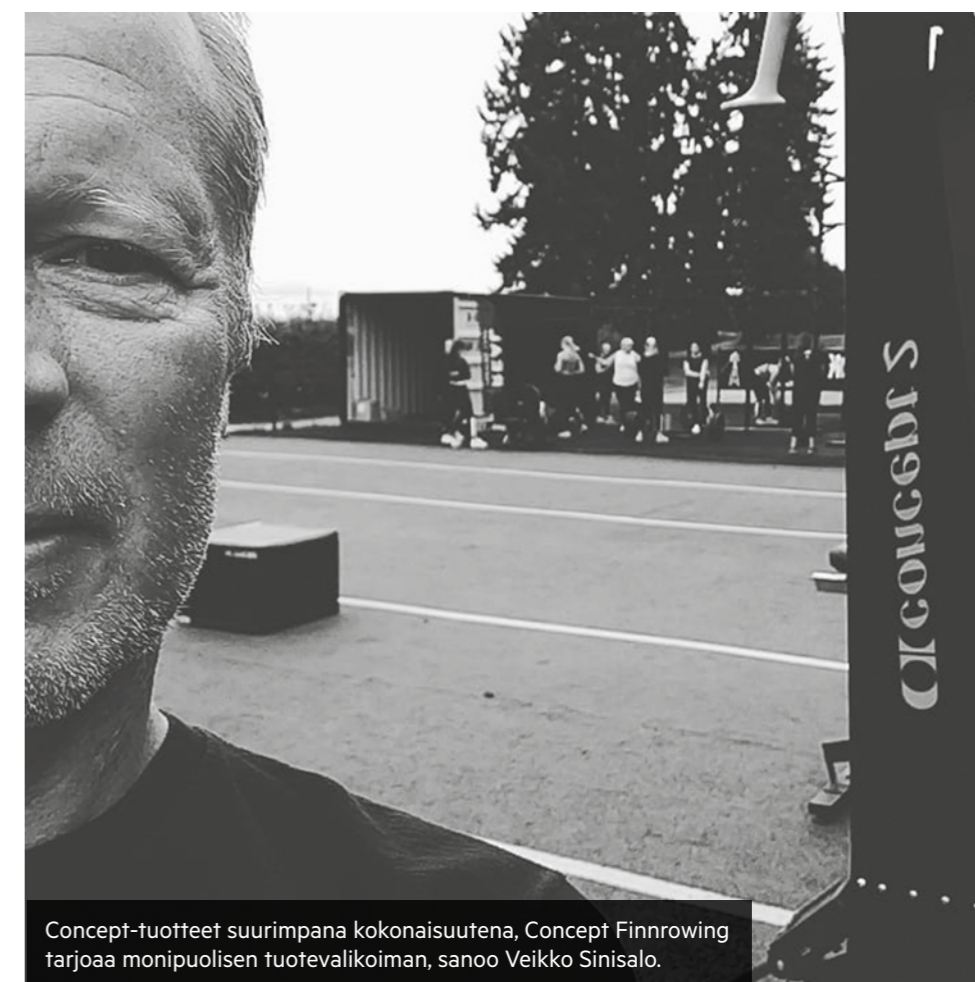
Concept Finnrowing rahoittaa kaupat pääosin omalla rahoituksella. Rahoitusratkaisua Suomen tiimi miettii paljolti yhdessä Ruotsin tiimin kanssa.

– Kun rahoitamme itse, pystymme tekemään hyvin läpinäkyvän kokonaisuuden, jossa ei ole piilokuluja.

Sinisalo kertoo, että heillä rahoituspäätöksen teko lähtee liikelle perinteisen mallin mukaan tutkimmalla asiakkaan perustiedot.

– Kuten aina, niin meilläkin liiketoimintasuunnitelmalla on suuri paino. Liiketoimintasuunnitelmassa erityinen paino on kiinteillä kuluilla, joiden suuruutta benchmarkkaamme alaan kokonaisuutena. Samalla sparraamme asiakasta kohden hyviä ratkaisuja, kertoo Sinisalo.

– Yksittäisenä kuluna tutkimme hyvin tarkkaan liiketilän vuokratason. Olemme huomanneet, että kun vuokra on liian korkea, ei



Concept-tuotteet suurimpana kokonaisuutena, Concept Finnrowing tarjoaa monipuolisen tuotevalikoiman, sanoo Veikko Sinisalo.

kunnon liiketoiminnan tekeminen useinkaan ole mahdollista.

Kun prosessi on käyty läpi ja projekti saanut vihreää valoa, Sinisalo sanoo heidän olevan täysillä mukana.

– Haluamme olla kuntokeskuksen pitkäaikainen yhteiskumppani ja olla mahdollisimman lähellä heitä.

Concept Finnrowingin tekemät sopimukset ovat suuremmissa projekteissa perinteisen 60 kuukauden pituisia.

– Myymme paljon pienempää tavaraa sekä mm. BlackBox -konseptia, jolloin 1-3 vuoden rahoitus on järkevä.

KORONAN AIKAAN

Tämä vuosi on koskenut myös Concept Finnrowingin asiakkaita, ja osa asiakkaista on tarvinnut joustoja maksuihinsa.



Kun rahoitamme itse, pystymme tekemään hyvin läpinäkyvän kokonaisuuden, jossa ei ole piilokuluja.

– Usein kuntokeskuksen etu olisi pysyä alkupeleissä aikataulussa, mutta meillä on tietty paketti, jota tarjosimme joustoja tarvitseville.

– Kuten sanoin, haluamme elää aktiivisesti asiakkaittemme kanssa. Olemme luotettava kumppani niin pienempiin kuin suurempiin projekteihin.



Asiakas keskiössä

Håkon Bakkevig kehottaa kuntokeskuksia huolehtimaan oman keskuksensa kilpailukyvästä.

Qicraft Finlandilla on mahdollisuus tarjota kokonaispalvelu yhden katon alla. Konsernin oma rahoitusyhtiö luo hyvää asiakaskokemusta ja joustavuutta.

TEKSTI: ARI KATAJISTO KUVA: QICRAFT

Qicraft Finance on toiminut vuodesta 2012 lähtien tavoitteena helpottaa Qicraft-yhtiöiden työtä asiakaspinnassa. Suomessa toimii Qicraft Finance Oy, jonka kasvoina ja asiantuntijana toimii Sari Hatakka.

– Qicraft Finance tekee rahoituspäätökset samojen periaatteiden mukaan kuin muutkin rahoitusyhtiöt. Meidän tapauksessamme kuitenkin erittäin tärkeää on vahva yhteistyö laitemyyjän, rahoittajan ja loppuasiakkaan välillä. Näin saamme rahoitettavasta yrityksestä erittäin hyvän kokonaisnäkömyksen, kertoo Qicraft-konsernin pääomistaja Håkon Bakkevig.

Håkon Bakkevig kertoo Qicraftin olevan erittäin vahva premiumkuntokeskusten laite-toimittaja. Lisäksi Technogymin tuote- ja palvelukokonaisuus istuu hyvin keskihintaluokan markkinaan ja tasokkaiden budjettisalien laiteistamiseen.

ASIAKASTA AJATELLEN

Håkon Bakkevig nostaa esiin Qicraftin vastuullisen toiminnan COVID-19 -aikana.

– Monet asiakkaistamme olivat meihin yhteydessä heti koronaviruksen saavutettua Pohjoismaat. He kyselivät mahdollisuudesta saada vapaakuukausia laitevuokraansa päästäkseen yli pahimpien kuukausien, kertoo Bakkevig.

Bakkevig näkee, että on erittäin tärkeää, että Qicraft Finance ottaa vastuuta asiakkaiden selviytymisestä pahimman koronaviruksen yli.

– Pohjoismaissa kaikkiaan yli 200 asiakastamme oli meihin yhteydessä. Yhteistyössä rahoittajapankkiemme kanssa teimme ratkaisun noin kolmen kuukauden maksuhelpotuksesta.

Bakkevig lisää, että heidän skenaarionsa loppuvuoteen on hyvin positiivinen.

– Jos Q3 ja Q4 aikoina tulisi uusi korona-aalto, olemme valmiit miettimään asiakkaittemme tilannetta uudelleen.

ETUJA OMASTA YHTIÖSTÄ

Qicraft Finance kuuluu samaan konserniin muiden Qicraft-yhtiöiden kanssa. Bakkevig korostaa vahvaa yhteistyötä myyntiyhtiöiden kanssa.

– Kun rahoitamme vain kuntosalilaitteiden hankintaa, on meillä hyvä näkemys asiakassegmentistä. Kun tunneimme markkinatilanteen ja asiakkaan liiketoiminnan, voimme omien asiantuntijoiden kanssa tehdä asiakkaan liiketoimintaan sopivia ja järkeviä rahoituspäätöksiä.

Bakkevig lisää, että Technogym-laitteilla on hyvä jälleenmyyntiarvo, jolloin niiden käyttö laiterahoituksen vakuutena on mahdollista.

Qicraft Financen vahvuus tulee korostumaan myös uuden teknologian noustessa tärkeäksi osaksi kuntokeskusten infraa. Technogym tuo markkinoille yhä monipuolisempia konsepteja, jossa kuntosalilaitteet ja teknologia yhdistyvät saumattomaksi kokonaisuudeksi. Asiakas saa kaikki tarvitsemansa palvelut yhdessä vuokrasopimuksessa, kiinteällä kuukausimaksulla, palveluun mahdollisesti kuuluvat Technogymin lisenssit kuten myös Qicraft-huoltopalvelun.

AJATUKSIA TÄLLE VUODELLE

Kaikki rahoitusta hakeneet ovat huomanneet pankkijan ja rahoituslaitosten tulleen varovai-

semmiksi koronatilanteen takia.

– Myös myynnin eteen pitää tehdä enemmän työtä, korostaa Bakkevig.

Hän lisää, että Qicraftille toiminta Technogym-maahantuojana on pitkän tähtäimen työtä. Suomessa Qicraft on toiminut 15 vuotta.

Bakkevig kertoo, että Qicraftilla Q1llä oli nähtävissä positiivinen trendi. Ruotsissa muutama kuntokeskus oli ainoastaan kiinni vähän aikaa ja suurin osa oli auki koko kevään. Siellä Q2 on ollut positiivinen. Koko Pohjoismaissa Qicraft odottaa vahvaa syksyä.

– Tavoitteemme on rahoittaa vakaita yrityksiä, joilla on vahva tase. Asiakasyritysten rahoittamiseen Qicraft Finance hankkii rahoituksensa markkinoilta, ja toimii muutamien jälleenrahoittajapankkien kanssa. Tässä korostuu kiinteä ja sujuva yhteistyö pankkien asiantuntijoiden, erityisesti pankin luottohenkilöiden kanssa.

– Meidän vahvuutemme on joustavuus. Qicraft Financen tiivis yhteistyö laitemyyjän kanssa mahdollistaa monipuoliset, räätälöidyt rahoitusratkaisut. Vuokrakauden aikana sopimukseen voi tehdä laitelisäyksiä. Asiakkaan on myös mahdollista vaihtaa laitteita sopimuskauten viimeisen vuoden aikana tiettyjen ehtojen täytyttyä. Tällä asiakasyritys voi varmistua siitä, että salilla on aina houkuttelevin, kulloistakin asiakassegmenttiä ja markkinatilannetta parhaiten palveleva laitekokonaisuus. Maailma muuttuu yhä nopeammalla tahdilla, ja liikunnan trendit sen mukana. Huolehtimalla omasta kilpailukyvästään, asiakasyritys varmistaa liiketoimintansa menestyksen.

Tällaista uutta, vaikkakin jo pitkään muualla käytettynä, rahoitusmuotona Bakkevig pitää palveluvuokraa.

– Isoimmassa kaupungeissa kuntokeskusten asiakkaat ovat vaativimpia ja silloin lyhyemmällä laitteiden vaihtovälillä toimivat keskuksat käyttävät vuokraamista toimivana rahoitusmuotona.



SPORTEC



GYMTEC

Liikunnan ja hyvinvoinnin ammattimessut

24.–25.3.2021

TAMPEREEN MESSU- JA URHEILUKESKUS

VARAA OSASTOSI NYT!

» Liikuntapaikkamessut.fi

Tampereen Messut

SAMAAN AIKAAN
finnclean



Unelmasalin kohderyhmänä ovat Seinäjoen seudun aktiiviset naiset.

Unelmasalin elämää

Naisten liikuntakeskus Unelmasali Seinäjoella uskaltaa pohjalaiseen tapaan olla oma itsensä – luonnollisesti nykyajan teknologiaa hyödyntäen

TEKSTI: ARI KATAJISTO JA JONI MESKANEN KUVA: UNELMASALI

Yrittäjä Emili Palonen Unelmatii-meineen on luotsannut entisen LadyLine-toimipisteen uuteen aikaan ja uuden oman brändin alle. Palvelutarjontaa on hiottu ja erityisesti on keskitytty nykyaikaisen asiakaskokemuksen kehittämiseen.

DIGI OSANA ASIAKASKOKEMUSTA

Unelmasalilla on otettu käyttöön WiseGymin toiminnanohjausjärjestelmä kokonaisuudessaan, jonka näkyvin osa salilla treenaaville on ollut mobiilisovellus.

– Oma app on ollut meille erittäin mahtava lisä! Asiakkaamme muun muassa avaavat sillä oven, varaavat paikan ryhmäliikuntatunneille sekä ovat jatkuvasti ajan hermoilla siitä, mitä meillä tapahtuu, kuvailee Palonen.

– WiseGym on maalaisjärjellä toimiva ohjelma, jossa asiat toimivat niin kuin niiden oltaisikin toimivan. Se, että mobiiliapp, nettisivut, CRM, myyntireskontra ja muut toiminnot on samassa järjestelmässä, on meille todella tärkeää.

Unelmasalin palvelutarjontaan kuuluu myös omia virtuaalijumppia, jotka ovat Wise-



Unelma-appi on (myös) avain Unelmasalille.

Gymin ratkaisujen myötä asiakkaiden saatavilla missä tahansa tuoden helpotusta niille, jotka näkevät parhaaksi välttää epidemia-ai-

kana muiden ihmisten läheisyyttä tai muuten vaan viettävät paljon aikaa vaikkapa mökeillä. Digitaalisten palveluiden lisäksi Unelmasalin palveluun sisältyy monipuolisesti live-ohjattua ryhmäliikuntaa, tapahtumia ja pienryhmätreenejä sekä tietenkin naisten laadukas kuntosal.

OMA ASIAKASLUPAUS KUNNOSSA

Mutta mikä tekee salista Unelmasalin? Kauskarkaavien pinnallisten unelmien sijaan Unelmasalilla keskitytään hetkeen tehden siitä arjen unelmaa.

– Meiltä puuttuu kaikki liikuntaan liittyvät ulkonäköpaineet sekä ajatus liikunnasta pakkopullana ja suoritteena. Meillä ei liikuntaa suoriteta liikunnan takia, vaan paremman olon vuoksi. Liikunta on sitä paitsi kivaa! Meillä opetellaan elämään terveellistä elämäntapaa yhdessä ja avoimesti haasteineen kaikkineen – sopivasti pilke silmäkulmassa, kertoo Emili Palonen.

Liikuntakeskukselle ei ole helppo tehtävä tuottaa asiakkailleen arkisia unelmia päivästä toiseen, mutta ainakin Seinäjoella tämä haaste on otettu rohkeasti vastaan.

Step2Fit – askel parempaan valmennukseen

Step2Fit-valmennustyökalu on tammikuussa 2020 julkaistu sovellus, jonka keskiössä ovat käytettävyys, helppous ja monipuolisuus. Työkälulla valmentaja nopeuttaa ja tehostaa työskentelyään sekä hoitaa yksilöllisesti niin ryhmä- kuin henkilövalmennuksenkin.

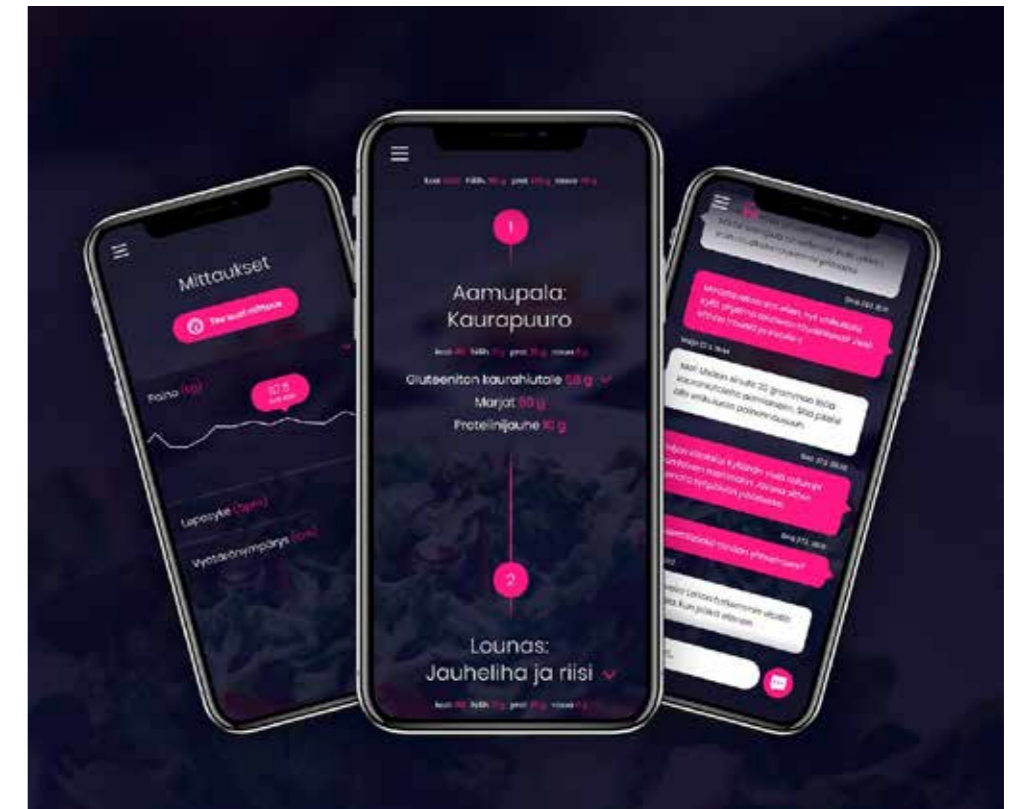
Työkälun avulla luot harjoitusohjelmat asiakkaallesi tehokkaasti sovelluksen laskiessa valmiiksi volyymin. Seuraat myös helposti asiakkaan kehittymistä – oli kyseessä sitten paino, uni, leposyke tai joku muu mitattava tulos. Valmentajana pystyt hakemaan tuloksia määrättyä ajalta ja sovellus ilmoittaa vaikkapa tiputetun painon kolmen kuukauden ajalta. Työkälun avulla monipuolinen ravinto-ohjelma valmistuu hetkessä ateria- ja ravintoainevaihtoehtoineen.

Hallinnoi asiakkaasi kätevästi samassa sovelluksessa, josta myös viestintä kuntokuvineen hoituu helposti. Ei enää sekoilua Messengerin, Whatsappin tai sähköpostin kanssa, vaan toimivaa ja mukavaa asiakasviestintää ammattimaisesti.

Asiakkaan päiväkirjasta näet kätevästi päivittäiset fiilikset, treenitulokset ja ruokailut.

Valmentajana käytössäsi on online-työkalu sekä puhelinsovellus (Android ja iOS), joiden avulla teet muutoksia valmennussisältöihisi nopeasti ja tehokkaasti. Kaikki tiedot päivittyvät reaaliajassa asiakkaalle ja näin ollen koko valmennus helpottuu huomattavasti.

Valmentajana parannat palveluitasi, asiak-



kaasi saa käyttöön toimivan ja nykyaikaisen sovelluksen ja kokonaisuudessa teet koko valmennuksestasi uskottavan.

Tutustu palveluun osoitteessa www.step2fit.fi ja kurkkaa myös esittelyvideomme samasta osoitteesta.

World United – maailmanlaajuinen fitness-tapahtuma buustaamaan liikuntakeskustoimialaa

World United on maailmanlaajuisen fitness-tapahtuma juhlistamaan liikuntaa ja sen tärkeyttä meille kaikille niin henkisesti, kuin fyysisestikin. World United kampanja on suunniteltu vauhdittamaan liikunta-alan toipumista, luomaan näkyvyyttä kuntokeskustoimialalle, houkuttelemaan tauolla olleita asiakkaita takaisin keskuksiin ja uusia asiakkaita liikunnan pariin.

Lena Holmberg, Country Manager, Les Mills Nordic kertoo kampanjasta:

– Koska terveys on juuri nyt ihmisillä etusijalla, on liikuntakeskuksilla valtava mahdollisuus houkutella uusia asiakkaita liikuntakeskuksiin ja nousta entistä vahvempaan toimijana osaksi yhteiskuntaa.

– World United -kampanja on suunnattu auttamaan liikuntakeskus toimialaa kasvuvaiheeseen ja siksi kampanjassa ei ole käytetty lainkaan Les Mills brändäystä, jotta jokainen keskus voi muokata siitä oman näköisensä. Kampanjan tarkoitus on ainoastaan promoteida yhteistyökumppaneidemme liikunta-



keskuksia ja ohjaajia.

World United kampanja starttaa lauantaina 19.9.2020 sarjalla Live ja Online treenejä lan-

seeraten Les Millsin uudet United ohjelma julkaisut. Les Mills on kuvannut täysin ainutlaatuiset United julkaisut tutuista ohjelmistaan. United teemalla filmattiin 48:ssa eri maassa Covid-19 lockdownin aikana ja ohjaajina toimivat 374 maailman parasta Les Mills ryhmäliikuntaohjaajaa.

World United tapahtumaa tulevat juhlistamaan tuhannet liikuntakeskukset yli 100:sta eri maasta. Uuden-Seelannin pääministeri, Jacinda Ardern tukee World United kampanjaa vahvasti ja kommentoi sen videoesittelyssä näin:

– Juuri nyt edessämme on suuri terveydellinen haaste, mutta kun selviämme siitä, tulee liikunta näyttämään entistä suurempaa roolia niin henkisen, kuin fyysisen hyvinvointimme edistäjänä. Teillä on ympäri maailman tärkeä roolin sen saavuttamiseksi, joten kiitos, menestystä ja viettäkää upea päivä.

Lisää tapahtumasta sivuilta: <https://www.lesmills.com/united/> tai ole yhteydessä nordic@lesmills.com

Täydellinen ulkoliikuntapaikka

10 minuutissa avautuu täydellinen toiminnallinen kuntosal

Merikontti muuttuu kymmenessä minuutissa täydelliseksi ulkoliikuntapaikaksi vastamaan todella vaativien ammattilaistenkin tarpeita vastaavaksi liikuntakeskukseksi.

teksti ja kuvat: **PETRI ELOVAARA**

56-vuotiaalle Petri Huuhkalle urheilu ja liikunta ovat olleet lähellä sydäntä koko hänen elämänsä ajan. Entinen SM-tason urheilija teki pitkän päivätyön poliisina, mutta olisi oikeasti halunnut tehdä töitä liikunnan parissa. 18 vuotta sitten haave toteutui, kun Huuhka avasi Raisioon Garden Gym -kuntosalin. Intohimon ruokkiessa jatkuvaa haaveilua, mies kehittäi sen hetkisen elämäntilanteensa kanssa ensimmäisen vision helposti siirrettävästä ja kompaktista liikuntakeskuksesta. Elettiin vuotta 2018, kun syntyi Cargofit.

– Ensimmäinen versio oli lopulta melko erilainen. Liikuntakontin piti alkujaan olla kiinteillä aisoilla varustettu, mutta ajan myötä ja Puolustusvoimilta saadun tuotekehitysideoinnin avulla kontti on asettunut nykyiseen muotoonsa, Huuhka kertoo.

Ensimmäinen liikuntakontti oli käytössä mm. Raision kirjaston ja Naantalien lukion pihoilla. Kontti toimi hyvin ja se herätti suurta kiinnostusta. Kävi ilmi, että Huuhkalla oli käsissään liikuntakeskus, jollaista ei löytynyt mistään muualta maailmassa. Tuotteelle oli saatava patentit, niin Suomesta kuin kansainvälisestikin.

TARVITTIIN VAIN YKSI PUHELU

Ensimmäisen version jälkeen kontin kehitystyö oli hetken paikoillaan.

– Utin erikoisjäkäreiden kouluttaja soitti ja kertoi etsineensä vastaavaa liikuntakonttia tai järjestelyä ympäri maailmaa. Kouluttaja oli törmännyt liikuntakonttiimme Facebookissa ja hän osti sen näkemättä itse tuotetta luonnossa. Sähköpostiin pamahti pian ostolaskutiedot sekä aikataulu kuljetuksesta ja noudosta, Huuhka kertoo yllättävää käännettä.



Petri Huuhka on Cargofitin idean isä.

Ensimmäistä liikuntakonttia hakiessaan asiakas oli todennut, että mikäli kontin saa varusteltua vaihtolavakiinnityksen lisäksi ilma- ja merikuljetettavana, he haluaisivat tarjouksen jo seuraavasta. Nykyinen malli on suunniteltu yhdessä erikoisjäkäreiden kanssa ja se on herättänyt isoa kiinnostusta myös muissa joukko-osastoissa. Liikuntakontti on herättänyt kiinnostusta muidenkin maiden armeijoiden koulutusyksiköissä.

Koronaviruksen muuttaessa meidän kaikkien elämää keväällä 2020, monet ihmiset löysivät ulkoilman uudelleen ja alkoivat harastaa liikuntaa. Cargofitissä yhdistyvät sekä ulkoilma että tehokas liikunta saumattomasti. Ne asiat sopivat täydellisesti yksin kovan vaatimustason ammattilaisillekin.

– Suomen kovimmille crossfittähdille on lähdössä yksi kontti Sveitsiin ja eräs suomalainen NHL-kiekkoilija on kiinnostunut hankkimaan tällaisen kotiinsa.

Keskeisimpinä syinä kysynnän kasvulle on ollut kontin rakenteelliset uudistukset, sekä mainittu yhteistyö Puolustusvoimien kanssa. Rankkaan ja vaativaan käyttöön suunnitellut liikuntakontit kätkevät sisälleen todella paljon uusia kiinnitysratkaisuja sekä toimintaa tukevia mekanismeja. Mikäli on tarkoitus treenata porukalla, kontin saa avattua käyttöön muutamassa minuutissa – täysin ilman työkaluja. Kontti on helposti lukittavissa, joten helposti maalla, merellä ja ilmassa liikuttavan kontin saa pidettyä turvallisena ja käytökuntoisena missä tahansa.

Yleissanan omiminen

WITUTUSVARTTI:

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

Tämän päivän ilmiö on häpeä vanhoista brändeistä, joissa on viittauksia vähemmistöjen oikeuksiin. Niistä en ole huolissani. Enemmän olen huolissani yleissanojen omi-

misesta. Muutamia vuosia sitten käytiin keskustelua mm. crossfit ja spinning sanojen käytömmahdollisuuksista. CrossFit ja Spinning ovat rekisteröityjä tavaramerkkejä, suomalaisen kirjoitustavan crossfit ja spinning mukaiset sanat ovat yleissanoja, joita ei voi kukaan omia.

Konseptoinnista on puhuttu paljon ja siinä olennaisena osana on konseptin nimen suojaus. Kun Petri Huuhka puhuu Cargofit-tuotteesta, on helppo mieltää, että se on hänen yrityksensä merikontti, johon on rakennettu toiminnallinen treenipaikka.

Mutta mielenkiintoista on, että sipoolainen Treenikontti on ominut treenikontti sanan, vaikka treenikontteja on monella muullakin. Samoin mielenkiintoiseksi asian tekee se, että verkkosivuilla he johdonmukaisesti käyttävät kirjoitusmuotoa sekä isolla että pienellä kirjoitettuna. Tosiasiassa Treenikontti ei ole rekisteröity tavaramerkki vaan aputoiminimi.

Kun konseptoidaan, olisi toivottavaa, että tuotteelle tai palvelulle työstetään oikea nimi eikä oteta muiden kiusaksi käyttöön yleissanaa!

FIBO 2020 digitaalisena

COVID 19 -PANDEMIA yksi vakavia seurauksia on pitää maailman johtava liikuntalan messu FIBO 2020 digitaalisena.

FIBO@business tuo kuntokeskustoimijalle lukuisat kansainväliset foorumit (mm European Health & Fitness Forum), kongressit ja muut formaatit yhteen paikkaan. Kuluttaja-asiakkaille järjestetään erillinen FIBO@home-tapahtuma.

FIBO-messuja järjestävän Reed Exhibitions Deutschland GmbH:n toimitusjohtaja Hans-Joachim Erbel kertoo, että päätös, että ei järjestetä FIBO2020-livemessua, tehtiin lukuisien keskustelujen, joihin osallistuivat näytteliasettajat ja muut yhteistyökumppanit, jälkeen.

– Useat näytteliasettajat ovat vaatineet



vaihtoehtoa asiakkaiden tapaamiseen kasvokkain messuilla. FIBO@business-formaattilla tarkoituksemme on luoda tapahtuma tässä erikoislaatuudessa tilanteessa. Tuomme toimialan yhteen tarjoamalla uudentyyppisen messuformaatin.

FIBO@business-tapahtuman fokus on liikunnassa, terveydessä, fysioterapiassa, ennaltaehkäisyssä ja yritysliikunnassa. Digitaalisessa messutapahtumassa tulee näkymään FIBO-messujen kansainvälisyys.

Hybridimuotoinen European Health & Fitness Forum (EHFF) avaa messukokonaisuuden 30. syyskuuta. Seminaarissa yhdistyy online-toteutus ja paikan päällä olevat puhujat.

Tulevien viikkojen aikana tulee FIBO-tiimi työskentelemään väsymättä asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa luodakseen formaatit ja ohjelman. Lisää tulevasta FIBO Digital Events -tapahtumasta tullaan esittelemään lähiaikoina.

fibo.com

IHRSA Innovation Summit

TÄNÄ VUONNA IHRSA ei järjestä suosittuja konferenssejaan COVID-19 tilanteen vuoksi. Syyskuun 17. päivä tullaan järjestämään tasokas IHRSA Innovation Summit verkkoseminaarina.

Seminaari sisältää erityyppisiä tilaisuuksia, joiden kaikkien tavoitteena tuoda esiin tapoja ajatella liiketoimintaa uudella tavalla tai löytää liiketoiminnan tekemiseen uutta kulmaa.

Tilaisuudet ovat tunnin paneeleista, luennoista IGNITE-osuuteen, jossa puhuja saa viisi minuuttia aikaa esittää oma näkökulmansa.

Kevään San Diegon tapahtumaan olivat tulossa keynoteiksi Crystal Washington ja Josh Sundquist. Summitissa he ovat mukana samoilla teemoilla eli tulevaisuuden tunnuslehtiminen ja periksiantamattomuus.



Summitin alusta toimii interaktiivisesti, jolloin jokainen voi osallistua keskusteluun niin muiden osanottajien, puhujien kuin myös ta-

varantoimittajien kanssa.

IHRSA Convention & Trade Shown yksi peruspilareista on messutapahtuma. Innovation Summitissa on oma markkinapaikka, jossa pääsee tutustumaan sponsoreiden tuotteisiin ja palveluihin – ja halutessa myös tilaamaan niitä.

Nyt on oikea aika sijoittaa omaan osaamiseen. Tilaisuus pidetään USAn aikaa päivällä, eli Suomessa tapahtuma-aika on loppuillapäivästä yöhön.

Osallistumismaksu yhdeltä henkilöltä on USD 145/185 riippuen IHRSA jäsenyydestä sekä viiden hengen ryhmille USD 495/650. Lukijoillemme tarjotaan 10 prosentin alennus koodilla K&F10.

Ota IHRSA Innovation Summit syyskuun ohjelmaasi – se tuottanee muutaman tuotetuskelpoisen vinkin!

PRECOR® ESITTELEE...


RESOLUTE STRENGTH

UUSI VOIMAHARJOITTELUKALUSTEIDEN MALLISTO
SAATAVILLA SYKSYLLÄ 2020

**Vie voimaharjoittelusi
seuraavalle tasolle...**

 Korkealaatuinen,
ensiluokkainen suunnittelu

 Laadukkaat materiaalit

 Optimaalinen vartalon
asento ja suorituskyky

**KOE UUSI
RESOLUTE**



PRECOR®