



Etusivu

Mediatiedot

Uutiset

Vakiopalstat

Artikkelit

- Koeajot ja autoutiset

Good&better English

Kolumnit

Tyyli&taju

Lelut mukana

Palautelomake

Yleisönoasto

Urheilu & tapahtumat

kirja-arvostelut

Keskustele

Vapaalla

Nakit&muusi

Hyvinvointi

Linkit

Yhteystiedot

Ulkonäöstä terveystavoitteisiin



Yrjötapio Kivisaari toivoo, että väestölle tulee tavaksi hoitaa kuntoaan säännöllisesti.

heidät myös mukana, jyrisee myyntijohtaja *Yrjötapio Kivisaari*. Hän on työskennellyt vuosikaudet liikunnan parissa aloittaen erilaisten tuntien ohjaamisesta pumpista joogaan. Liikunta on hänelle myös elämäntapa. Sitten hän on kerännyt näkemystä liikuntabisneksessä kehittämällä Wellness-keijua, sen jälkeen sen ostanutta Sats- ketjua, äskettäin vielä LadyLine -naisten saliketjua ja nyt uutta terveyslääkettä keskittävää HealthEx-keijua.

Yrittäjälle mahdollisuus kehittää ja investoida

Kun nyt kerrankin saan alan ammattilaisen piinapenkkiini, tiukaan häneltä, miksi kuntosaliketjut sitovat asiakkaansa ketterintuokasti kalliilla ja pitkillä sopimuksilla? Miksei millään saleilla voi enää käydä kerralippumielessä? Tapetaanko tällä kaikki kilpailu?

– Meillä ihmiset on totutettu vuosien ajan siihen, että liikuntaa voi harrastaa pyyhdyksin aina silloin tällöin ja jättää välillä harrastamatta. Markkinointi on nyt mennyt asiakkaiden tiukempaan sitouttamiseen, mutta siihen on selkeät syyt olemassa: Suomen kaunis kesä on niin hurmaava, että ihmiset unohtavat kolmeksi kuukaudeksi salinsa. Sillä aikaa saliyrityksen on kuitenkin maksettava vuokransa ja muut kiinteät kulunsa. Ei ole mahdollista yrittää, investoida ja kehittää, jos ei voi yhtään arvioida, millaisiksi kulut seuraavalla vuosineljänneksellä muodostuvat, Kivisaari selvittää.

No kuulostaahan tuo järkeenkäyvältä. Varsinkin, kun mies samaan hengenvetoon kertoo HealthEx-keijun tähtävään kaikenikäisten ja kaikenikäisten ihmisten aktivointiin ja heidän kuntonsa hoitoon, ja tarvitsevansa hyvin koulutettuja ja palkattuja ammattilaisia liikuntapaikkojen vetäjiksi ja ohjaajiksi.

– Yhteiskunnan rooli liikuntabisneksessä tulee kasvamaan. Jo nyt yritykset haluavat satsata työntekijöidensä kunnonhoitoon esimerkiksi liikuntasetelein. Yhteiskunnan suurempi panos edellyttää, että kuntokeskuksista riisutaan kaikenlainen day spa -luonteinen, solariumit ja hemmotteluhoitoihin keskittyvä hömpä ja tarjotaan sitä, mitä ihmisen kunnossa pitäminen todella tarvitsee.

Kivisaaren maalaama suunta vaikuttaa niin, että liikuntabisnes ammattimaistuu ja kallistuu tiettyyn pisteeseen asti, mutta alkaa myös toimia säännöllisemmin ja terveyskeskeisemmin.

– Jos kuntokeskuksilla olisi paremmat elämisen mahdollisuudet, niitä myös olisi tiheämmässä, ja useammat viitsisivät käydä niillä,

Liikuntasalit tyydyttivät aluksi 80-luvulla pääasiassa paksuniskaisten bodareiden tarpeita.

Kehonrakennuksen harrastaja perusti salin, jota hoiti ehkä sivutoimenaan. Myöhemmin salit yleistyivät, ja niistä tuli englanninkielisillä nimillä varustettujen jumppaohjelmien pyhäköitä, joissa raadettiin verenmaku suussa kauneuden ja kiinteyden eteen bodareiden osuuden pienentyessä.

– Nyt korostan eron ottamista siihen ulkonäköpainotteisuuteen. Salien on ammattimaistuttava ja saatava aivan uusia asiakkaita. On mietittävä, millä myös sohva-perunat saadaan mukaan hoitamaan nimenomaan kuntoaan eikä pelkästään kiinteyttä, ja pidettävä



Miten 43 sentin kilometrikorvaus riittää?

[Lue lisää](#)

Kerro kaverillesi SMKJ:sta Voit voittaa Harrikan!

[Lue lisää](#)



Kolmoisristeilyn ajankohta muuttui syksyyn!

Niin sanottu Kolmoisristeily (laki, yrittäjyys ja nuoret jäsenet) on siirtynyt syksyyn, 24-26.10. Seuraa paperilehdesti jäsen sivuja, ilmoittelemme tarkemmin lähempänä ajankohtaa.

Näillä m&m-lehden verkkosivuilla ei julkaista kaikkea paperilehden materiaalia. Saat lehden jäsenetunna, kun liittyt SMKJ:n jäseneksi. Liittymään pääset klikkaamalla [tästä](#) SMKJ:n sivulle.

m&m-verkkolehti toimii toistaiseksi ilman tunnistautumista.

Vain 9 prosenttia suomalaisista käyttää kuntosalia.

sanoo Kivisaari. Hän kertoo ison liikuntapaikan asiakasmäärän olevan noin 2000, kun pienempi pärjää 500:lla, mikä on HealthEx Clubienkin tavoitejäsenmäärä. Kymmenien tuhansien asukkaiden kaupunkeihin siis mahtuu vielä paljon saleja tulevaisuudessa.

Hömpät ja day spa -tyyppiset ratkaisut eivät varmasti tule kuolemaan silti pois, eikä se ole tarkoituskaan. Hehtisessä maailmassa kaivataan hemmottelua ja omaa hiljentymisaikaa. Ne tulevat kuitenkin eriytymään hieman kuntoilun terveysvaikutukseen keskittyvistä liikuntapaikoista.

Sohvaperunatkin saatava pysymään mukana

Kivisaari vertaa kahta ihmisryhmää: toisen, sen passiivisemmän, päivittäinen liike kulkee rataa työpaikka-ruokakauppa-sohva. Toiselle luonnollinen reitti on työpaikka-liikunta-terveellinen ravinto. Passiivinenkin ryhmä on saatava mukaan, joten liikunnan on oltava helppoa, hauskaa ja tehokasta. Tuo ryhmä ei ole luonnostaan motivoitunut näkemään vaivaa liikuntansa eteen, vaan tilaa mieluummin TV-shopista laitteen, jolla pumpataan mukavasti sohvalta maaten vartalo bikinikuntoon parissa viikossa.

– Liikuntapaikan on tutkimusten mukaan sijaittava 10 minuutin kävelymatkan päässä joko työpaikasta tai kodista. Muuten alkaa löytyä tehokkaita tekosyitä, miksi ei juuri nyt voi lähteä salille.

HealthEx-ketjun imevyyteen Kivisaari luottaa siksi, että sen konsepti sopii sohvaperunallekin.

– Terveysliikuntakonsepti eroaa merkittävästi kuntosaleista. Laitteet ohjaavat tekijää, ja kaikki tehty raportoitu sähköisesti järjestelmään. Jos työnantaja maksaisi esimerkiksi jäsenyyden, se voisi jäsenen suostumuksella nähdä kunnan kohoamisenkin automaattiraportointien kautta, sanoo Kivisaari, joka uskoo tämäntyyppiseen toimintaan mentävän lähitulevaisuudessa.

Miten väki sitten saadaan maksamaan asiakkuudestaan (jäsenyys+kk-maksut tai vastaava järjestely) vuodessa noin 800-1000 euroa?

– Onko se paljon säännöllisestä, vuoden kestävästä kuntoilusta? Paljonko terveys ja hyvä kunto maksaa? Paljonko se saa maksaa verrattuna esimerkiksi autoon? latelee Kivisaari kysymyksiä, ja kertoo myyneensä joskus aiemmin myös jäsenyyksiä, jotka maksoivat 360 euroa kuussa.

Ehkä me totumme siihen ajatukseen, että liikunta maksaa tietyn summan vuodessa kuten sähkö tai vuokra. Kun yrittäjä alkaa elää salillaan, voi bisnes muuttua säännöllisemmäksi, ammattimaisemmaksi, vertailtavammaksi ja siis myös kilpailtavammaksi. Maksaahan työstä poissaolokin toki noin 200 euroa päivältä. Verottajan nykytapoihin puolestaan kuuluu sallia työntäjän tukea työntekijän liikuntaa noin 200 euron arvosta vuodessa. Sallisiko verottaja enemmänkin, jos liikuntapalvelun käyttö todennettaisiin ja tulosta seurattaisiin?

Itse touhunkin oltava helppoa

Helppoutteen pyritään myös uudenaikaisilla, ilmanpaineella toimivilla laitteilla, joita käyttäjän ei tarvitse opetella säätämään. Salin johtava fysioterapeutti luo jokaiselle oman henkilökohtaisen ohjelman, jossa määritellään kunkin laitteen vastukset ja toistot. Tiedot tallennetaan asiakkaan klubikortille, jolla hän kirjautuu sisään aina tullessaan. Aina laitteen vaihtuessa käyttäjä työntää vain kortin laitteeseen ja laite valitsee oikeat vastukset ja toistot.

– Käynti kestää vain puoli tuntia kerrallaan, kolme-neljä kertaa viikossa. Harjoitus on lyhyt ja sisältää vain yhden lihasryhmän ja sarjan jokaisella laitteella. Näin vältetään palautumispäiviltä. Se on ero "kuntosalin" ja "terveysliikuntasalin" välillä.

Asiakas saa käyttöönsä myös sykemittarin ja oppii sen käytön. Näin hän voi seurata kuntonsa kohoamista, mikä lisää ehkä motiivia.

HealthExin yksi ensimmäisistä klubeista on ollut Kampin kauppakeskuksessa sen avaamisesta alkaen eli jotakuinkin pari vuotta. Ketjuksi liike ryhtyi kuitenkin vasta vuoden vaihteessa. Nyt toimipisteitä on kuusi kappaletta.

– Ideamme on viedä liikuntapaikka sinne, missä ihmiset ovat. Kauppakeskuksiin, toimistotaloihin ynnä muihin kulkureiteillä oleviin paikkoihin helppoutta luodaksemme. Klubi on avoinna aamukuudesta iltayhteentoista, mutta miehitettynä vain kello 9-17.

Ketjuun kehitetään myös eriytettyjä palveluita ikäihmisille kuten liikuntahuoneita palvelutalojen yhteyteen tai HealthEx Roomeja hotelleihin. Ensimmäinen avattiin juuri hotelli Riekonlinnassa

Saariselällä.

**Liikuntapalvelujen myyjä
on hankala löytää**

Yrjötapio Kivisaari teki Ladyline-nimistä naisten saliketjua pari vuotta ketjun koulutuspäällikkönä opettaen uusia franchise-yrittäjiä. Nyt rakenteilla olevan HealthEx-ketjun pisteet ovat kaikki ketjun omia.

– Ongelmallista tuntuu olevan löytää riittävästi liikuntapalveluiden myyjä, hän sanoo.

– Tarvitsemme yritysmyyntiin ja face to face -myyntiin b-to-b-myyjiä ja maksamme hyvää palkkaa. Työ on osaksi raakaa puhelimenvääntöä, mutta palkitsee toisaalta hyvin. Siinä tarvitaan tyyppejä, jotka kestävät hyvin myös torjuntaa, sillä sitäkin tulee, sanoo Kivisaari ja korostaa, että perehdytys on kuitenkin hyvä.

Teksti ja kuva: Oili Kivimäki