

# Wellness Seminaari kokosi ennätysyleisön

Nordic Wellness Company Oy:n järjestämä vuosittainen Wellness Seminaari kuntokeskusalan ammattilaisille järjestettiin 29.-30.10.2009 Vanajanlinnan upeassa miljöössä. Alan jatkaessa voimakasta kasvuaan luennoitsijoiden ajankohtaiset esitykset ja ideat inspiroivat jo neljännessä Wellness Seminaarissa lähes 80 osallistujaa.

**Seminaarin** aiheet oli rakennettu osallistujien ennakkoon toivomien aiheiden, asiakaslähtöisyyden ja kuntokeskuksen menestystekijöiden ympärille..

## **Ala jatkaa kasvuaan, muutos luo mahdollisuuksia**

Seminaarin järjestäneen Nordic Wellness Company Oy:n toimitusjohtajan **Jukka Mustosen** avauspuheenvuoro muistutti yleismaailmallisten muutosten lisäävän mahdollisuuksia alan jatkuvaan kasvuun. Työelämästä eläkkeelle siirtyvien määrän kasvaessa lähitulevaisuudessa suuremmaksi kuin työelämässä aloittavien tuo positiivisia haasteita hyvinvointialalle. Kuinka voimme houkutella aktiiviväestön lisäksi liikuntaa harrastamattomat palveluiden pariin?

Eläkkeelle siirtyvillä on entistä enemmän varallisuutta ja vapaa-ajan viettomahdollisuuksia, mutta myös halua parantaa hyvinvointiaan. Myös työelämässä jaksamiseen ja yritysten ”hyvin-

vointiin” liikunta-ala jatkuvalla uudistumisella pystyy tarjoamaan tuottavia ratkaisuja, myös kasvaneen ylipainoisuuden tuomien ongelmien osalta.

## **CLUB 2.0, Back to People**

Technogym Nordicin Business Development Manager **George Smith** esitteli seminaarin kansainvälisessä osuudessa alan toimintaa muuttavan konseptin, CLUB 2.0:n. Perinteisesti kuntokeskukset ovat rakentuneet tilojen ja laitteiden ympärille. Technogymin kehittämä CLUB 2.0-konseptin taustalla on tuhansien psykologisten testien perusteella rakennettu Aspiration Finder-ratkaisu.

Kuntokeskuksessa usein on tiedossa paljonko asiakkaista on miehiä/naisia tai mikä on heidän keski-ikänsä. Mutta onko tiedossa moniko jäsenistä halua esimerkiksi pudottaa painoaan? Mikä motivoi ihmisiä ja yksilöitä liikkumaan? Aspiration Finderin avulla saadaan selville henkilön todelliset motivaatiot sekä niistä muodostuva Aspiration-kartta,

jonka avulla voidaan luoda esimerkiksi oikeaan tavoitteeseen perustuvat harjoitusohjelmat. Aspiration Finderiä voi käyttää kuntokeskuksen nykyisten jäsenien tavoitteiden kartoittamisessa tai tehokkaasti esimerkiksi ennakkomarkkinoinnissa keskuksen omien kotisivujen kautta linkitetynä.

## **Teknologia lisääntyy alalla**

Wellness System Manager **Heikki Tanner** NWC:ltä jatkoi kuntokeskusten toiminnallisuutta ja asiakaspysyvyyttä lisäävillä aiheilla kertoessaan Wellness Systemin tuomista ratkaisuista. Jo kolmetoista vuotta markkinoilla ollut järjestelmä kasvattaa suosiotaan myös suomalaisissa liikuntakeskuksissa, ja tänä vuonna tehtyjen tutkimustulosten perusteella yrittäjät varauksetta keuhivat investoinnin olleen erittäin tuottava.

Tärkeimpinä ominaisuuksien asiakaspysyvyyden ja -tyytyväisyyden lisääntymiseen mainittiin mm. asiakkaiden



Luentojen lisäksi illallinen ja muut yhteiset hetket ovat tärkeä osa seminaaria.



saama todellinen ja havainnollistettu palaute harjoittelustaan ja se että asiakas kokee tulleen arvostetuksi. Uutena ratkaisuna Wellness Systemissä on mm. ajan tasalla nähtävät drop-out riskimittarit keskuksista sekä Aspiration Finderin automaattisesti loppuasiakkailla rakentamat harjoitusohjelmat.

### Ennakkomarkkinointiin kannattaa panostaa

Kymmenkunta vuotta alalla yrittäjänä menestyksekkäästi toiminut ja useita klubeja konsultoinut **Tomi Peltonen** osoitti käytännön esimerkein kuntokeskuksen mahdollistavan break evenin savuttamisen jo avaamisen yhteydessä. Oikein rakennetulla ennakkomarkkinoinnilla ja suunnitelmallisella toteuttamisella voidaan varmistaa keskuksen menestymisen perusteet jo hyvissä ajoin.

Kun hyvän kartoituksen ja toteutuksen myötä perusasiat, kuten sijainti, konsepti ja kilpailutilanteen hallinta, ovat hallussa, voidaan keskittyä tavoitteiden ja suunnitelmien toteuttamiseen. Peltosen mukaan yleisimpänä virheenä on alalla fokuoituminen "vääriin" asioihin, kuten remontin ja rakentamisen toteuttamiseen. Keskitytään oikeisiin asioihin ja annetaan ammattilaisten hoitaa rakentaminen, neuvoi Peltonen monta esimerkkiä nähneenä.

Ennakkomarkkinoinnin oikea-aikainen aloittaminen, suunnitelman noudattaminen sekä asiakaskontaktien aktiivinen huolehtiminen varmistavat onnistumisen.

### Miten avaan keskukseni vauhdilla?

**Liikuntakeskusal**an konsultti **Yrjöta-pio Kivisaari** jatko **edellisestä aihees-**

**ta persoonallisen innostavalla ja ammattimaisella tyyliillään. Mm. Wellness- ja SATS-ketjujen kouluttajana toiminut Kivisaari korosti menestystarinan luomisessa 3T:n; Tunnelma, Tekeminen ja Tulos, merkitystä. Pienen tai ison kuntokeskuksen markkinoinnissa pätevät samat lainalaisuudet kuten yleisesti-kin myynnin johtamisessa. Energiataso ja prosessit määräävät tuloksen tason, CRM ja kalenterit ovat ehdottomasti työkaluja toteuttamisessa.**

**Henkilökunnan jatkuva eri osa-alueiden koulutuksen merkitys kasvaa jatkuvasti alan kasvaessa ja ammattimaistuksessa. Kivisaari esitteli avoimesti yleistä "asiakaspolkua" sekä koulutusprosessiä, joiden avulla edesautetaan pysyvää menestystä. Esimerkikkasena Ladyline Vaasa Kivihaan yrittäjä **Kalle Matila** kertoi näiden oppien tuomasta menestyksestä. Syksyllä avatussa keskuksessa oli ovien avautuessa 600 jäsentä, parhaimmillaan solmittiin ennakkomyyntitapahtumassa 130 jäsenyyttä 1,5 tunnissa!**

### Investointien rahoitukset

De Lage Landenin **Ville Lilja** valotti rahoitusmarkkinoiden nykytilaa ja antoi käytännön ohjeita investointien rahoituksen varmistamiseksi. Positiiviset luottotiedot, yrittäjien taustat, liiketoimintasuunnitelma, kassavirtalaskelma sekä tuloksetekokyky helpottavat rahoituksen saantia sekä nykyisille sekä uusille yrityksille.

### Teknologia ja ympäristöystävällisyys lisäävät tuottavuutta

**Daniel Magnegård** Actiovio-sykeohjausjärjestelmän osalta sekä Jukka Mustonen Technogymiltä esittelivät asiakkasi-

toutuneisuutta ja -houkuttelevuutta lisääviä teknologioita nykyisiä ja tulevia ratkaisuja. Jo 300:ssa pohjoismaisessa keskuksessa lähinnä sisäpyöräilyssä toimiva Activio on lisännyt suosiotaan juuri turvallisuutensa ja interaktiivisen asiakaspalautteensa ansiosta.

Technogym Green on valmistajan ympäristöystävällisyyttä korostavia projekteja. Jo nykyiset markkinoiden vähiten energiaa kuluttavat juoksumatot saavat pian rinnalleen entistäkin ympäristöystävällisempiä ratkaisuja, jopa energiaa tuottavia cardiolaitteita!

Innovation Tour 2009-esityksessään Nordic Wellness Company Oy esitteli Technogymin uutuuksia kuten suuren suosion saavuttaneen Vario-cardiolaitteen sekä uuden sukupolven VISION. VISION on digitaalinen "alusta" ja TV-näyttö cardiolaitteisiin, joissa yhdistyvät helpokäyttöisyys, kommunikointi asiakkaiden kanssa, IPTV, harjoitusvideot ja -ohjelmat, ja muut nykyajan ratkaisut. Technogymin uusi Inclusive Line-laite-sarja mahdollistaa myös esimerkiksi liikuntarajoitteisten turvallisen harjoittelun myös kuntokeskuksissa.

### Verkostoitumisessa voimaa myös liikunta-alalla

Suomen kunto- ja terveysliikuntakeskusten yhdistys SKY ry:n **P-C Nordensved** kertoi seminaarissa kattavasti kuntokeskusten tilastoi- kasta tällä yli 6.000 ihmistä osa- ja kokopäiväisesti työllistävällä alalla. SKY:n alan yrittäjien etujärjestönä teettämässä kattavassa tutkimuksessa jopa 87% kyselyyn vastanneista uskoi toimintansa kasvavan tai laajenevan.

Siksi SKY toimialan edunvalvojana aloittaa yhdessä Eduhousen kanssa kunto- ja terveysliikuntakeskusten valmennusohjelman sekä myynnin ammattitutkinnon kehittämään alan osaamista. Ajankohtaisia aiheita ovat myös työsuhteisiin ja tekijänoikeuksiin liittyvät asiat, joissa SKY auttaa jäsenryhtyksiään.

Nordic Wellness Company Oy:n järjestämien seminaarien ja tapahtumien mielenpainuvia elämyksiä tarjosi myös Vanajanlinnan upea illallinen, jonka aikana yrittäjät pääsivät vaihtamaan kokemuksiaan ja luomaan yhä vahvempaa verkostoa alan kehittämiseksi.

Suoraava suurempi yhteinen tapahtuma, jonne jo lukuisa määrä osallistujista ilmoittautui, on jo kymmenettä kertaa Technogymin järjestämä Rimini Wellness-messumatka 11.-15.05.2010. ■