



samk



Satakunnan ammattikorkeakoulu  
Satakunta University of Applied Sciences

MATTI PENKKIMÄKI

## **Mielipidekysely laadukkaan kuntosalin olosuhteista**

KANSAINVÄLISEN KAUPAN TUTKINTO-OHJELMA  
2021

Tekijä Penkkimäki, Matti	Julkaisun laji Opinnäytetyö, AMK	Päivämäärä Kesäkuu 2021
	Sivumäärä 77	Julkaisun kieli Suomi
Julkaisun nimi <b>Mielipidekysely laadukkaan kuntosalin olosuhteista</b>		
Tutkinto-ohjelma Kansainvälinen kauppa		
<p>Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää aktiivisten kuntosaliharjoittelijoiden mielipiteitä siitä, millainen on laadukas kuntosali. Tutkimuksessa keskityttiin enemmän kuntosalin fyysisiin olosuhteisiin ja siinä pyrittiin saamaan vastauksia muun muassa saunan ja toiminnallisen harjoittelun alueen tärkeydestä kuntosalilla sekä kuntosaliharjoittelijoiden arvostamista laitemerkeistä ja yksittäisistä laitteista. Tutkimuksesta saatuja tietoja hyödynnettiin opinnäytetyön tekijän oman kuntosalikonseptin suunnittelussa.</p> <p>Teoriaosuus koostuu kahdesta osasta. Ensimmäisessä käsitellään ihmisten vapaa-aikaa ja terveellisiä elämäntapoja sekä kuntosaliharjoittelua osana kokonaisuutta. Toinen teoriaosa tarkastelee uuden liiketoiminnan suunnittelua tuotteistamisen ja talouden näkökulmasta. Työn empiirisessä osuudessa käydään läpi kyselyn tulokset ja havainnollistetaan niitä kaavioiden avulla.</p> <p>Tutkimus toteutettiin sähköisenä kyselylomakkeena ja kysely julkaistiin Suomen suosituimmalla kuntosaliaiheisella sivustolla Pakkotoisto.com:lla. Kysely oli avoinna 26.4 – 7.5. 2021, jonka aikana vastauksia saatiin yhteensä 128 kappaletta.</p> <p>Vastausten tulokset antoivat monessa asiassa melko yhdenmukaisen näkemyksen aktiivisten kuntosaliharjoittelijoiden mielipiteistä. Esimerkiksi sauna ja poseeraushuone kuntosalilla eivät saaneet lajiaktiiveilta kovin suurta painoarvoa. Samanlainen yksimielisyys päti myös Hammer Strengthin noustessa ylivoimaisesti suosituimmaksi laitemerkiksi.</p>		
<a href="#">Asiasanat</a> Konseptisuunnittelu, kuntosalit, mielipidetutkimus, laatu, olosuhteet		

Author Penkkimäki, Matti	Type of Publication Bachelor's thesis	Date June 2021
	Number of pages 77	Language of publication: Finnish
Title of publication <b>Opinion poll of conditions for a high quality gym</b>		
Degree program International Trade		
<p>The aim of the thesis was to find out the opinions of active gym users about what a high-quality gym is like. The study focused more on the physical conditions of the gym and sought answers to, among other things, the importance of the sauna and functional training area in the gym, as well as the brands and individual equipment valued by gym trainers. The information obtained from the study was utilized by the author of this thesis to design a gym concept of his own.</p> <p>The theoretical part consists of two parts. The first deals with people's free time and healthy lifestyles as well as gym training as part of the whole. The second part of the theory examines the design of a new business from the perspective of productization and economics. The empirical part of the work reviews the results of the survey and illustrates them with the help of diagrams.</p> <p>The survey was conducted as an electronic questionnaire and the survey was published on Finland's most popular gym-themed website, Pakkotoisto.com. The survey was open from 26.4 to 7.5. 2021, during which a total of 128 responses were received.</p> <p>In many respects, the results of the responses provided a fairly consistent view of the opinions of active gym users. For example, the sauna and the posing room in the gym didn't play a significant role for gym enthusiasts. A similar consensus also prevailed as Hammer Strength became by far the most popular device brand.</p>		
<u><a href="#">Key words</a></u> Concept design, gyms, opinion polls, quality, circumstances		

# SISÄLLYS

1 JOHDANTO .....	5
2 OPINNÄYTETYÖN TAUSTAA .....	7
2.1 Tutkimusongelma.....	7
2.2 Teoreettinen viitekehys .....	8
2.3 Opinnäytetyön aiheen rajaus .....	9
3 VAPAA-AIKA JA AKTIIVINEN ELÄMÄ.....	10
3.1 Ihmisten vapaa-ajan tottumukset.....	10
3.2 Wellness ja terveellinen elämäntapa .....	11
3.3 Kuntosaliharjoittelu.....	11
4 LIIKETOIMINNAN SUUNNITTELU .....	13
4.1 Uuden liiketoiminnan suunnittelu Lean Canvas –työkalun pohjalta .....	13
4.2 Palvelun tuotteistaminen .....	15
4.3 Kassavirrasta huolehtiminen .....	17
5 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS .....	19
5.1 Tutkimusote.....	19
5.2 Tutkimuksen perusjoukko ja otanta .....	20
5.3 Kyselylomakkeen suunnittelu .....	21
5.4 Tiedonkeruu .....	23
5.5 Aineiston analysointi.....	24
5.6 Tutkimuksen validiteetti ja reliabiliteetti .....	25
6 TUTKIMUSTULOKSET .....	26
6.1 Taustatiedot .....	26
6.2 Tilat ja palvelut .....	29
6.3 Kuntosalilaitteet ja brändit .....	35
6.4 Avoimet kysymykset.....	39
7 OMAN KUNTOSALIKONSEPTIN SUUNNITTELEMINEN KYSELYN TULOKSIA HYÖDYNTÄEN .....	42
8 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET.....	46
9 LOPPUSANAT.....	47
LÄHTEET	
LIITTEET	

## 1 JOHDANTO

Kuntosaliharjoittelu on jo vuosikymmenten ajan pitänyt paikkansa yhtenä yleisimmistä kuntoilumuodoista. Trendeille tyypillisenä sen suosio on tietysti vaihdellut, mutta missään vaiheessa se ei ole kokenut suurempaa romahdusta. Kuka nyt ei haluaisi näyttää lihaksikkaalta ja ryhdikkäältä? Kuntosalien suosiosta kertoo myös se, että jokavuotisten laihdutusta koskevien uudenvuodenlupausten vuoksi, ihmiset päätyvät useimmiten juuri kuntosaleille muuttamaan elämänsä suuntaa. Kuntosaleilla on kuitenkin totuttu, että hetkittäisen alkuvuoden piikin jälkeen harvalle uusista ”onnenonkijoista” muodostuu kuntosalista uusi elämäntapa.

Tälle ryhmälle löytyy vastakohta; aktiiviset kuntosaliharjoittelijat. Se koostuu ihmisistä, jotka viettävät aikaa kuntosalilla keskimääräistä pidempään. Ihmisistä, jotka nauttivat maitohapon aiheuttamasta kivusta ja sen jälkeisestä euforiasta. Ihmisistä, jotka haluavat muokata kehoaan lihaksekaammaksi ja kiinteämmäksi. Ihmisistä, joille kuntosali ja kokonaisvaltainen terveys ovat elämäntapa.

Aktiiviset kuntosaliharjoittelijat ovat usein tutustuneet useampaan kuntosaliin ja päätyvät asuinseudullaan heidän mielestään parhaimman ja laadukkaimman kuntosalin asiakkaiksi, mutta millainen se sitten on? Millainen on laadukas kuntosali? Tätä asiaa lähdetään selvittämään mielipidetutkimuksella, jonka suoritin kuntosaliaiheisella Pakkotoisto.com-sivustolla keskeisenä osana opinnäytetyötäni.

Aktiiviseksi kuntosaliharjoittelijaksi tunnustavana teema on itselleni hyvin läheinen ja täytyy myöntää, että osittain aiheen valintaan vaikuttikin ajatus siitä, millä tavalla opinnäytetyöprosessi ja kirjoittaminen tuntuisi mahdollisimman mielekkäältä. Yrittäjähenkisenä ja asuinpaikkakuntani kuntosalitarjontaan tyytymättömänä, olen jo vuosien ajan kuitenkin haaveillut oman kuntosalin perustamisesta. Suurimpana motiivina

opinnäytetyölleni oli saada kyselyn kautta näkemyksiä laadukkaaseen kuntosalin elementeistä. Tuloksia hyödyntäen suunnittelin oman kuntosalikonseptin, joka esitellään tämän työn loppupuolella.

## 2 OPINNÄYTETYÖN TAUSTAA

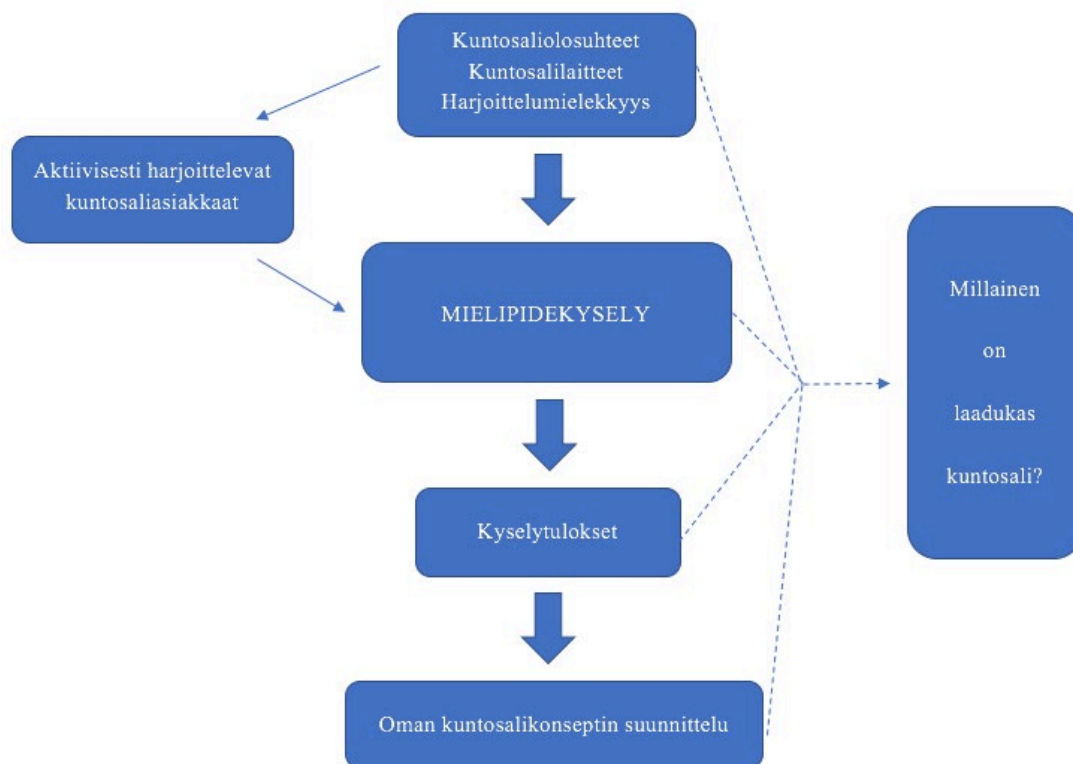
### 2.1 Tutkimusongelma

Tutkimusongelma on tieteellisen työn perusta. Jos ongelmaa ei ole, ei tutkimuksen tekeminenkään onnistu. Joskus ilmiö voi vaatia ensin tarkempaa ongelman määrittelyä, jotta tutkimus voidaan toteuttaa. Tutkimusongelma määrittää suunnan koko tutkimusprosessille, ja siksi ongelman määrittely ja rajaaminen on äärimmäisen tärkeää. Jos tutkimusongelmaa ei määritellä oikein, ei tutkimuskysymyksistäkään tule oikeanlaisia ja näin ollen koko tutkimus ajautuu sivuraiteille. (Kananen 2015, 45)

Tämän opinnäytetyön tutkimusongelma voidaan kiteyttää kysymykseen: Millainen on laadukas kuntosali? Ongelman ratkaisemiseksi työssä toteutetaan mielipidekysely, jonka avulla selvitetään, millaiset ovat laadukkaan kuntosalin olosuhteet aktiivisten kuntosaliharjoittelijoiden mielestä. Tarkoituksena on selvittää, mitä asioita kuntosaliharrastajat kuntosaleissa arvostavat ja millaisista elementeistä laadukas kuntosali koostuu. Opinnäytetyössä etsitään vastauksia laaja-alaisempiin kysymyksiin esimerkiksi saunan tai vastaanoton tärkeydestä kuntosalilla sekä hieman yksityiskohtaisempiin seikkoihin, kuten mihin laitemerkkeihin kuntosaliharrastajat ovat eniten tykättyneet tai mihin yksittäisiin laitevalmistajien laitteisiin harrastavat ovat mieltyneet.

Tämän työn tavoitteena on siis saada käsitys suuremman yleisön mieltymyksistä laadukkaasta kuntosalista, mutta toisena tärkeänä tavoitteena on myös hyödyntää tuloksia oman kuntosalikonseptini suunnittelussa. Vaikka alan piireissä kuullaankin sanottavan, että kuntosali on aina omistajansa näköinen, niin pidän ehdottomasti tärkeänä kuunnella laajemman kohderyhmän mielipiteitä ja tällä tavoin myös vähentää omaa taloudellista riskiä yritystoiminnassa.

## 2.2 Teorettinen viitekehys



Kuvio 1. Opinnäytetyön teorettinen viitekehys: Mielipidekyselyn toteuttaminen ja tulosten hyödyntäminen oman kuntosalikonseptin suunnittelussa.

Viitekehys on koko tutkimusprosessin kannalta tärkeässä asemassa. Se antaa suunta- viivat tutkimuksen empiiriselle työlle ja sen avulla teoria ja empiria yhdistetään ehjäksi kokonaisuudeksi. Viitekehys luo myös perustan tutkimusraportin rakenteelle. (Heikkilä 2014, 24, 138)

Kuviossa 1 esitellään työn teorettinen viitekehys. Sitä suunnitellessani lähdin liikkeelle siitä, että sen tulee olla yksinkertainen ja kuvata työn kokonaisuutta mahdollisimman tarkasti. Työn viitekehys alkaa kuntosalin olosuhteista, laitteista ja harjoittelumielekkyydestä, joita seuraavan kohdan aktiivisesti harjoittelevat kuntosaliasiakkaat punnitsevat. Asetelma johtaa toteutettavaan mielipidekyselyyn, joka käsittelee kyseisiä aihealueita. Mielipidekyselyn jälkeen kootaan ja analysoidaan tulokset, joita tul-



laan käyttämään apuna oman kuntosalikonseptin suunnittelussa. Koko tämän prosessin kautta pyritään saamaan tarkempi käsitys siitä, millainen on aktiivisten kuntosaliharjoittelijoiden mielestä laadukas kuntosali.

### 2.3 Opinnäytetyön aiheen rajaaminen

Jokaista aihetta pitää aina rajata ja välillä melko kovallakin kädellä. Yleisenä ongelmana on, että kiinnostavan aiheen löydyttyä, se sisältää niin monta kiinnostavaa näkökulmaa, että työn rajaaminen on hankalaa. Hyvä tutkielma syvennyy kapeampaan aiheeseen, eikä käsittele laajempaa aluetta vain pintapuolisesti. (Mäntylä, Reukauf, Toomar 2013, 17)

Mielipidetutkimus laadukkaasta kuntosalin olosuhteista julkaistiin Suomen suosituimmalla kuntosaliaiheisella sivustolla [Pakkotoisto.com](http://Pakkotoisto.com):lla. Kyseinen sivusto on hyvin suuressa suosiossa aktiivisten treenaajien ja kuntosaliharrastuksen kutakuinkin intohimonaan kokevien keskuudessa. Voidaankin olettaa, että lähtökohtaisesti suurin osa sivuston kävijöistä onkin enemmän aktiivitreenaajista koostuvia, kuin juuri lajin pariin päätyneitä. Itsessään vastaajakunta rajaa jo aihetta lajin harrastajiin. Tutkimus on myös rajattu keskittymään enemmänkin kuntosalin fyysisiin ominaisuuksiin ja puitteisiin, kuin esimerkiksi asiakaspalvelun ja henkilökunnan toimintaan. Monista muista opinnäytetöistä poiketen tämän työn tarkoituksena ei ole tutkia kuntosalin valintaan vaikuttavia tekijöitä yleisesti ottaen, vaan tutkia niitä optimikriteerejä, jotka muodostavat asiakkaan käsityksen täydellisestä treenipaikasta.

### 3 VAPAA-AIKA JA AKTIIVINEN ELÄMÄ

#### 3.1 Ihmisten vapaa-ajan tottumukset

Vapaa-aika on työn, opiskelun tai muun toiminnan ulkopuolista aikaa, jota käytetään yleensä rentoutumiseen ja virkistäytymiseen. (Kielitoimiston sanakirja. 2021) Se on hyvin olennainen osa arkea. Jokaisella on siitä kokemuksia ja vaikka joskus tuntuisikin, ettei vapaa-aikaa ole, kaikilla on varmasti jonkinlainen käsitys siitä, mitä se voisi olla. Useimmiten vapaa-aika on jotain tavoiteltavaa, hyvää ja iloa tuovaa. Käsitteenä vapaa-aika on historiallisesti melko nuori. Moderni yhteiskunta ja palkkatyöyhteiskunnan synty liittyvät siihen oleellisesti. Sen vuoksi vapaa-aikaa ei ole voinut erottaa työn käsitteestä, ja se on koettu vain työtä palvelevana. (Liikkanen 2009, 7)

Vapaa-ajasta on tullut entistä tärkeämpää talouden rakenteiden ja ihmisten arjen muuttuessa. Toisen maailmansodan jälkeen alettiin puhua uudenlaisesta elämäntyylistä, jossa koko yhteiskunnan painopiste oli muuttumassa työstä vapaa-aikaan. Nykyään yhteiskuntaihanteet perustuvat elämyksiin, unelmiin, tarinoihin ja kokemuksiin, joissa yksilön henkilökohtaiset valinnat ja tunteet ohjaavat taloutta. Se kertoo uudistuneesta talousideologiasta sekä elinkeinorakenteen murroksesta, jossa siirrytään materiasta enemmän palvelujen tarjoamiseen. (Liikkanen 2009, 7-8)

Vapaa-aika työn vastakohtana ja sitä täydentävänä on vain yksi, joskin hyvin tärkeä, näkemys vapaa-ajan määrittelylle. Yhä useammin vapaa-aika määritellään kuitenkin yksityisestä elinympäristöstä käsin. Tällöin korostetaan yksilöllisyyttä tai läheisten ihmissuhteiden merkitystä. Vapaa-aika ei enää vain toimi arjen rytmittäjänä, vaan siitä on tullut laadullinen elementti. Perhettä, vapaa-aikaa ja harrastamista pidetään yhä tärkeämpänä, kun taas työn kokeminen merkittävänä tekijänä on vähentynyt koko väestön keskuudessa. (Liikkanen 2009, 9)

### 3.2 Wellness ja terveellinen elämäntapa

Ympäri maailman enenevässä määrin, ihmiset ovat omaksuneet terveellisen elämäntavan, koska sillä on suora yhteys kokonaisvaltaisen hyvinvoinnin edistämiseen ja sairauksien ehkäisyyn. Väestön ikääntyminen ja työelämän muutokset ohjaavat ihmisiä omaksumaan aktiivisemmän elämäntavan ja laajemman terveystietoisuuden. Henkinen hyvinvointi ja stressin vaikutusten vähentäminen näyttelevät isoa roolia ihmisten elämässä. Ihmisten valintoja ohjaa siis nykyisin yhä enemmän hyvän terveyden ylläpitämisen ja parantamisen tavoittelu. (Suontausta & Tyni 2005, 51-52)

Wellness-käsite linkittyy hyvin vahvasti terveyteen. Maailman terveysjärjestö (WHO) määrittelee terveyden täydelliseksi fyysisen, henkisen ja sosiaalisen hyvinvoinnin tilaksi – ei ainoastaan sairauden, taudin tai heikkouden puuttumisen tilaksi. Wellnessana tulee sanoista hyvinvointi (well-being) ja fitness. Wellnessiä voidaan kuvata elämäntapana, jonka tavoitteena on terve keho, sielu ja mieli. Tämä kokonaisuus pyritään saavuttamaan hankitun tiedon ja taidon kautta. Siinä on kysymys yksilön vastuusta huolehtia omasta fyysisestä kunnosta, kauneudesta, terveellisen ruokavalion noudattamisesta sekä rentoutumisesta. (Suontausta & Tyni 2005, 42, 45)

Wellness on siis aktiivista hyvinvointia, jossa nousevat esiin terveys, urheilu, kunto ja ruokavalio. Henkilökohtainen hyvinvointi nähdään hyvin tärkeänä kyseisessä elämäntavassa ja tässä kontekstissa hyvinvoinnilla tarkoitetaan ennen kaikkea kokonaisvaltaista mielihyvää. Yksilön asema oman hyvinvointinsa toteuttajana ja arvioijana on kuitenkin hyvin keskeinen. Wellnessin tarkoitusta kuvaakin parhaiten sananlasku: ”Terve sielu terveessä ruumiissa.” (Suontausta & Tyni 2005, 45-46)

### 3.3 Kuntosaliharjoittelu

1980-luvun alussa Suomeen rantautui kuntosalibuumi. Ihmiset rupesivat etsimään jotain uutta perinteisten liikuntamuotojen rinnalle ja kuntosaliharjoittelun suosio räjähti, kun uusia kuntokeskuksia alkoi nousta ympäri maata. (Virtamo 2009, 3) Myöskään Rocky-elokuvien päätähti Sylvester Stallonen ja Terminator-elokuvista tutun Arnold Schwarzeneggerin kaltaisten näyttelijöiden lihaksikkaiden vartaloiden ihannointia ei voida väheksyä osana kuntosalibuumin syntymistä.

Hyvin varusteltua kuntosalia voidaan pitää parhaana paikkana lihaskunnan kehittämiseksi. Voimaharjoittelun mukana myös ryhti ja lihastasapaino paranevat, kivut vähenvät, keho kiinteytyy, voimatasot kasvavat, itseluottamus nousee ja motivaatio treenaamiseen lisääntyy. Oikeanlaisella treenaamisella voidaan myös parantaa lihasten ja nivelten liikkuvuutta. (Aalto 2016, 8)

Kuntosaliharjoittelu on terveysliikuntaa parhaimmillaan. Se ennaltaehkäisee niin kaksikostyypin diabetesta, kuin sydän- ja verisuonitautejakin. Lihaskuntoharjoittelulla voidaan ennaltaehkäistä myös tuki- ja liikuntaelinsairauksia, osteoporoosia sekä auttaa ylläpitämään toimintakykyä lihasmassaa säilyttämällä ja aineenvaihduntaa aktivoimalla. Lisäksi kuntosaliharjoittelulla haetaan usein esteettisiä tuloksia. Se on omiaan kehon muokkaamisessa, esimerkiksi painonpudotuksessa, kehon kiinteyttämisessä tai lihasmassan hankkimisessa. (Aalto 2016, 8)

Kuntosali laajoine cardio-laitteineen, vapaine painoineen ja kuntosalilaitteineen mahdollistavat puitteet myös toiminta- ja suorituskyvyn parantamiselle. Kuntosali on siis erinomainen paikka niin aktiivisia elinvuosia tavoitteleville ikäihmisille, vaivasta tai vammasta kuntoutujille, suorituskykyään optimoiville urheilijoille, kuin ihan tavallisille kuntoliikkujillekin. (Aalto 2016, 8)

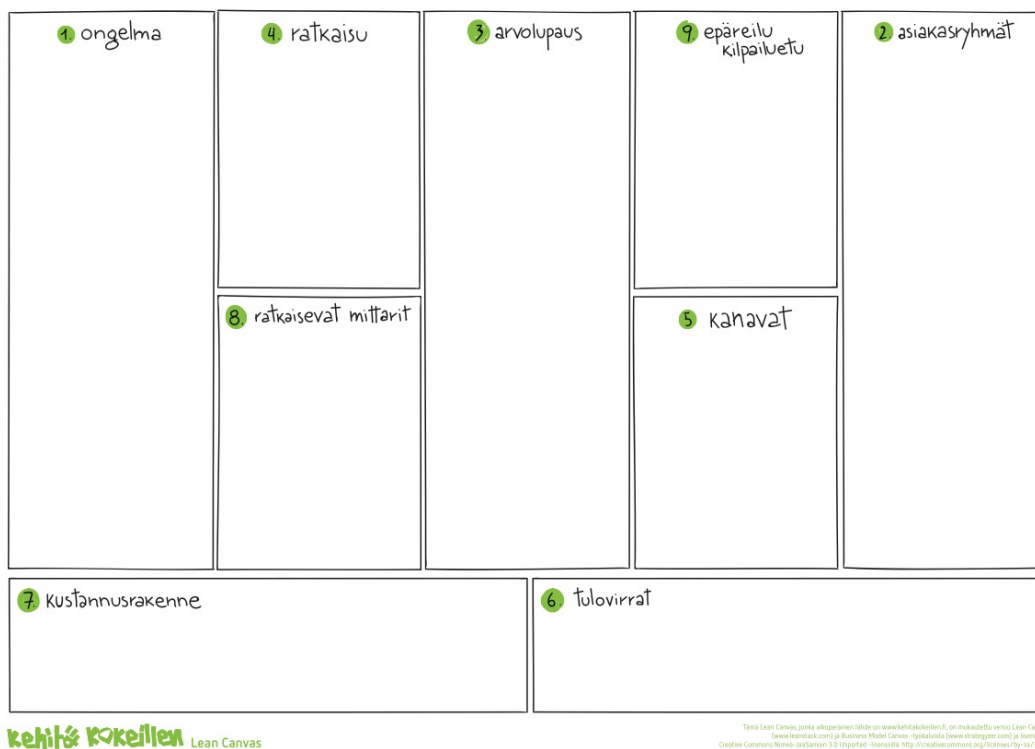
## 4 LIIKETOIMINNAN SUUNNITTELU

### 4.1 Uuden liiketoiminnan suunnittelu Lean Canvas –työkalun pohjalta

Lean Canvas on Ash Mauryan vuonna 2010 kehittämä yksinkertainen ja tehokas työkalu liiketoimintasuunnitelman tekemiseen. Se on muunnelma Alex Osterwaldersin suunnittelema Business Model Canvasista. Merkittävimpinä eroina voidaan pitää niiden käyttötarkoituksia. Business Model Canvas toimii eritoten jo toiminnassa olevan yrityksen kehittämiseen, kun taas Lean Canvas sopii hyvin uuden liiketoiminnan rakentamiseen. (Koljonen 2019; Asunta 2021)

Se pohjautuu turhien toimintojen poistamiseen, nopeaan tuotekehitysrytmiin sekä asiakkaiden tarpeiden huomioimiseen. Lean Canvasin valttina on sen keskittyminen ongelman ymmärtämiseen, yksinkertaisten ratkaisujen kokeilemiseen ja ylimääräisten riskien vähentämiseen. Mallin keskeisessä osassa on myös asiakaslähtöisyys, jossa paneudutaan yrityksen vahvuuksiin suhteessa asiakkaisiin ja tämän kautta lisäarvon tuottamiseen asiakkaalle. Useiden asiantuntijoiden mukaan, on suositeltavaa täyttää ensin Lean Canvas, ja sen jälkeen vasta aloittaa varsinaisen liiketoimintasuunnitelman tekeminen. Ash Mauryan kehittämä malli auttaa yritystä syventymään ensin asiakkaiden ongelmiin, jonka myötä saadaan luotua laadukkaita tuotteita ja juuri asiakkaiden tarpeisiin luotuja ratkaisuja. (Asunta 2021)

Yhtenä Lean Canvas –mallin varjopuolena voidaan pitää sen huonoa toimivuutta strategiatyössä ja tulevaisuuden suunnittelussa. Se keskittyy enemmän nykyhetkeen ja on siksi erinomainen työkalu juuri uuden liiketoiminnan suunnittelulle. (Asunta 2021) Lean Canvas koostuu yhteensä yhdeksästä osasta, jossa edetään vaihe kerrallaan eteenpäin. Kuviossa 2 on esiteltyä Lean Canvas –mallin viitekehys ja sen alla ohjeistus osien sisällöstä.



Kuvio 2. Kokeilemalla kehittämisen työkaluja. (Kehitä kokeillen www-sivut 2021)

### 1. Ongelma

Pyri listaamaan kolme merkittävintä asiakasryhmäsi kohtaamaa ongelmaa, johon tuotteesi tai palvelusi tarjoaa ratkaisun.

### 2. Asiakasryhmät

Ketkä ovat ensisijainen asiakasryhmäsi ja kenelle kohdistat tuotteesi?

### 3. Arvolupaus

Miksi tuotteesi on erilainen, kuin kilpailijoidesi ja mitä lisäarvoa se tuottaa käyttäjälleen?

### 4. Ratkaisu

Mitkä ovat ratkaisut asiakkaasi ongelmiin, jotta asiakas saa tarjoavasi lisäarvon?

### 5. Kanavat

Millä tavoin tavoitat asiakasryhmäsi?

## 6. Tulovirrat

Mistä liiketoiminnan tulot muodostuvat?

## 7. Kustannusrakenne

Mistä liiketoiminnan kiinteät ja muuttuvat kulut muodostuvat?

## 8. Ratkaisevat mittarit

Minkä mittareiden avulla voit mitata liiketoimintasi toimivuutta?

## 9. Epäreilu kilpailuetu

Miksi tuotettasi tai palveluasi ei voi helposti kopioida? (Koljonen 2019; Ville 2011)

### 4.2 Palvelun tuotteistaminen

Tuotteistamista käsitteenä on hyvin hankala määritellä. Tuotteistamisen kohde vaikuttaa olennaisesti siihen, miten käsite ymmärretään. Henkilön ollessa kohteena, tarkoitetaan henkilön julkisuusarvon hyödyntämistä kaupallisessa tarkoituksessa. Teknisestä laitteesta puhuttaessa on kyse tuotteen toimintojen konseptoinnista ja kaupallisen sovelluksen hinnoittelusta. Palvelun tuotteistamisessa taas on kysymys asiakkaan ongelman ratkaisemisesta tai tarpeen tyydyttämisestä. Palveluita tarjoava yritys tarjoaa osaamisensa ja resurssinsa asiakkaan hyväksi ja asiakkaan saama arvo on useimmiten aineetonta. Palvelun tuotteistamisessa oleellista on muokata aineetonta osaamista siten, että se vastaa asiakkaan tarpeita ja samalla muodostaa toimenpiteen, joka on selkeä, vakiomuotoinen ja hinnoiteltavissa. Palvelun tuotteistamisen tulisi tähdätä liikeidean kaupallistamiseen ja liiketaloudelliseen kannattavuuteen, joka johtaa yrityksen tuloksen kasvattamiseen. (Tonder 2013, 14-15)

Yritys voi kasvattaa tulostaan kahdella eri tavalla tuotteistamisen avulla. Nämä asiat toimivat myös tuotteistamisprosessin kahtena eri päävaiheena:

1. Myynnin tehokkuuden lisääminen
2. Tuotteiden ja palvelujen tuotantokustannusten vähentäminen

Myynnin kasvu ei välttämättä tarkoita yrityksen tuloksen kasvamista. Erilaisilla alennusmyynneillä ja tarjouksilla voidaan nostaa myyntivolyymeja, mutta yrityksen kannattavuus saattaa laskea halpojen hintojen vuoksi. Myyntiä voidaan tehostaa esimerkiksi segmentoimalla, eli kohdistamalla markkinointi- ja myyntitoimenpiteet haluamille asiakasryhmille. Myyntivolyymi ei välttämättä ole tällöin niin korkea, mutta sillä voidaan nostaa yrityksen kannattavuutta. (Tonder 2013, 15)

Myynnin tehostamisessa nousee esiin kaksi seikkaa asiakkaan näkökulmasta. Ensimmäiseksi tuotteen tulee olla helposti ostettavissa. Sen pitää olla selkeä, mahdollisimman konkreettinen ja tuntua asiakkaasta riskittömältä sijoitukselta. Harva kuluttaja on valmis tekemään ostopäätöksen tietämättä, mitä vastinetta rahalleen saa. Palveluselösten ja hinnoittelun tulee olla asiakkaalle niin selkeä, että hän ymmärtää heti ensimmäisellä lukemalla, mitä palvelu sisältää ja mitä se maksaa. Toiseksi, tuotteen tulee erottua mahdollisimman hyvin kilpailijoiden tuotteista. Sen tulisi mieluiten olla ylivoimainen palvelukokonaisuus, joka tyydyttää kokonaisuudessaan kaikki asiakkaan tarpeet ja odotukset. Yrityksen kannalta paras asiakas on sujuvaa ja ensiluokkaista henkilökohtaista palvelua saanut asiakas. Tällainen lähtökohta tekee kanta-asiakassuhteen luomisesta melko helppoa. (Tonder 2013, 15)

Tuotteistamisen tavoitteita ei kuitenkaan saavuteta pelkällä myynnin ja markkinoinnin tehostamisella, vaan yrityksen tuotteiden pitää myös olla helposti tuotettavissa ja asiakkaan saatavilla. Tuotteistamisella on tarkoitus rakentaa paremmin markkinoitavia, myyviä ja monistettavia tuotteita ja palveluita. Palvelun täyttyessä nämä ominaisuudet, voidaan se myös tuottaa helpommin ja edullisemmin. (Tonder 2013, 16)

Tuotteistamisprosessin päävaiheilla pyritään siis nostamaan myynnin tehokkuutta ja hyödyntämään hyviksi havaittuja käytäntöjä. Palvelun tuottamisen ollessa yritykselle helppoa ja mutkatonta, päästään tuotantokustannuksissakin yleensä halvemmalla. Jotta näin tapahtuisi, koko palvelun tuotteistamisprosessi tulee olla mahdollisimman yksityiskohtaisesti dokumentoitu, eli kirjattu asiakirjoihin ja muistioihin. (Tonder 2013, 16-17)

Palvelun toteuttamisessa on tärkeää, että se olisi mahdollisimman vähän kytköksissä keneenkään tiettyyn henkilöön. Tuotteistaja Jari Parantainen kuvaa dokumentoimisen



merkitystä palvelun tuotteistamisessa niin, että hyvin tuotteistettu palvelu on helposti siirrettävissä yritykseltä toiselle. (Tonder 2013, 14-15) Toki yrityksiä voidaan perustaa yhden tai useammankin henkilön varaan ja saada aikaan suurtakin taloudellista tulosta, mutta se on silloin riskialttiimmalla ja haavoittuvaisemmalla pohjalla kohdehenkilöihin kohdistuneen kiinnostuksen ja vetovoimaisuuden laskettua.

Tuotteistetun palvelun tuottaminen ja myyminen on tehokkainta, kun se perustuu formaattiin. Palvelutuotteisessa formaatissa ammattilainen pystyy omaksumaan tiedot nopeasti ja helposti ja sen vuoksi tehokkuus sen suurimpana ominaisuutena nousee esiin. Palveluformaatissa palvelun tuottamisen henkilösidonaisuus vähenee, jolloin siitä vapautuva resurssi on siirrettävissä suoraan taseeseen. Palveluformaatissa tuottaminen voidaan vakioda niin pitkälle, kuin se tuotteen edun kannalta on järkevää. Tällöin työtä voidaan jakaa muille ja käyttää resursseja erityisosaamista vaativiin toimintoihin. (Tonder 2013, 17)

#### 4.3 Kassavirrasta huolehtiminen

Tiedot tulevasta ovat yritykselle kultaakin kalliimpia. Jos yritys voi nähdä esimerkiksi taloudelliset haasteet etukäteen, niihin voidaan reagoida ajoissa ja välttää ongelmat. Toisaalta taas, yritys voi laajentaa toimintaansa huolettomammin, nähdessään kasvumahdollisuutensa etukäteen. Tähän tarvitaan kuitenkin keino, jolla yrityksen kassavirtaa voidaan ennakoida tulevaisuudessa. (Mäkinen 2012, 42) Perinteisesti kassavirrasta on tuotettu tietoa rahoituslaskelman avulla. Rahoituslaskelma toteutetaan kuitenkin tuloslaskelman ja taseen lukujen pohjalta, joten se kuvaa vain mennyttä aikaa. Yrityksen johtaminen ainoastaan tuloslaskelman ja taseen perusteella olisi sama, kuin ajaisi autoa vain peruutuspeiliin katsomalla. Kannattavatkin yritykset voivat ajautua konkurssiin, jos ne eivät pysty huolehtimaan kassavirran jatkuvuudesta. (Eskola & Mäntysaari 2006, 110; Siikavuo, J. 2016, 111)

Yrityksen talouden kestävyyttä tulevaisuudessa voidaan mitata kassasuunnittelun avulla. Kassasuunnittelun tärkein tehtävä on turvata yrityksen päivittäinen maksuvalmius. Yrityksen on pidettävä huolta, että rahat riittävät aina kaikkiin yrityksen mak-

suihin ja kuluihin. Kassasuunnittelussa keskeisessä asemassa ovat osto- ja myyntilaskut. Ostolaskuista saadaan tietoon yrityksen ostamien tuotteiden ja palveluiden määrät hintoineen, myyntilaskut kertovat, kuinka paljon asiakkailta saadaan rahaa lähitulevaisuudessa. Kun kassasuunnitelmaan kirjataan lisäksi osto- ja myyntisopimuksia, osto- ja myyntitilauksia, osto- ja myyntitarjouksia sekä erilaisia suunnitelmia, voidaan nähdä vielä pidemmälle tulevaisuuteen. (Eskola & Mäntysaari 2006, 110; Mäkinen 2012, 42-44, 71)

Kassasuunnittelua tehdään kassavirtalaskelman avulla. Se on perusrakenteeltaan hyvin yksinkertainen. Laskelman alussa ja lopussa on kassa ja niiden välissä on kolmen kassavirran tulot ja menot. Juokseva kassavirta käsittää päivittäisen ydinliiketoiminnan kassatulot sekä toimittajilta ostetuista tuotteista ja palveluista muodostuneet kassamenot. Lähtökohtaisesti tämän luvun tulisi olla aina positiivinen, jotta yrityksen kassavirtaa voidaan pitää terveenä. Investointien kassavirralla tarkoitetaan kassamenoja, jotka aiheutuvat pitkävaikutteisista hankinnoista sekä kassatuloja, jotka johtuvat niiden myynneistä. Tämä luku on useimmiten negatiivinen, koska yritykset tekevät normaalisti pitkäkestoisia ostoja toteuttaakseen liiketoimintaansa. Rahoituksen kassavirran tehtävänä on tasoittaa juoksevan kassavirran ja investointien kassavirran vaikutukset niin, että kassan saldo on positiivinen kassavirtalaskelman lopussa. Yrityksen ottaessa lainaa on kyseessä rahoituksen kassatulo, ja kun lainaa maksetaan takaisin, puhutaan rahoituksen kassamenosta. (Mäkinen 2012, 44-45)

Kassa alussa
+ Juokseva kassavirta
- Investointien kassavirta
± Rahoituksen kassavirta
Kassa lopussa

Taulukko 1. Kassavirtalaskelma (Mäkinen 2012, 44)

## 5 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

### 5.1 Tutkimusote

Tutkimusote voi olla kahdenlainen, kvalitatiivinen eli laadullinen tai kvantitatiivinen eli määrällinen. Useimmiten tutkittava ilmiö määrittelee, kumpaa lähestymistapaa käytetään. Kvalitatiivista tutkimusta käytetään, kun ilmiö on uusi eikä siitä ole vielä tarpeeksi tutkimustietoa olemassa. Kvalitatiivisella tutkimuksella pyritään selvittämään, mistä tekijöistä ilmiö koostuu ja miten ne vaikuttavat toisiinsa. Kvantitatiivista tutkimusta käytettäessä ilmiön tulee olla tuttu ja tutkijan tiedettävä, mitkä tekijät siihen vaikuttavat. Mikäli mitattavia tekijöitä ei tiedetä, ei tutkimusta voida myöskään suorittaa. Määrällinen tutkimus perustuu pitkälti tekijöiden eli muuttujien mittaamiseen, niiden esiintymisen määrälliseen laskemiseen ja vertailuun. (Kananen 2011, 12)

Kvalitatiivisen tutkimuksen avulla pyritään ymmärtämään tutkittavaa kohdetta ja selittämään sen käyttäytymistä. Siinä keskitytään usein määrällisesti vain pieniin tapauksiin, mutta niitä tutkitaan ja analysoidaan sitäkin tarkemmin. Kvalitatiivisen tutkimuksen analysoinnissa hyödynnetään käyttäytymisen ymmärtämistä. Saamalla selville taustatietoa kohderyhmästä, esimerkiksi arvot ja tarpeet, voidaan ymmärtää paremmin, miksi kuluttaja päätyy johonkin tiettyyn tuotteeseen tai miksi hän reagoi mainokseen juuri tietyllä tavalla. (Heikkilä 2014, 15)

Kvantitatiivinen tutkimus tähtää asioiden yleistämiseen. Tarkoituksena on pieneltä joukolta ilmiöön kuuluvista tutkimusongelmaan liittyviä kysymyksiä. Pienen joukon eli otoksen tulee edustaa koko joukkoa eli perusjoukkoa. Tämä vaatii riittävän määrän havaintoyksiköitä, jotta tuloksia voidaan pitää luotettavina ja edustavan koko ilmiötä koskettavaa joukkoa. Kvantitatiivinen tutkimus tarkastelee tilastollisin menetelmin mittausten tuloksina saatuja aineistoja. (Kananen 2011, 17-18)

Tässä tutkimuksessa käytettiin kvantitatiivista tutkimusmenetelmää. Kysely suoritettiin määrälliselle tutkimukselle tyypillisen sähköisen kyselylomakkeen avulla. Tutkimuksen kautta oli tarkoitus saada laajemman joukon näkemyksiä tutkittavasta ilmiöstä, joten kvantitatiivinen tutkimusmenetelmä oli tässä tapauksessa perustellumpi.

## 5.2 Tutkimuksen perusjoukko ja otanta

Perusjoukko on tutkittava kohderyhmä, josta halutaan saada tietoa. Se tulee määritellä tarkasti, ennen kuin siitä voidaan valita perusjoukkoa parhaiten edustava otos. Otos on ikään kuin perusjoukko pienoiskoossa, siinä tulee olla samoja tutkittavia ominaisuuksia samassa suhteessa perusjoukkoon nähden. Otannalla taas tarkoitetaan otoksen poimimista perusjoukosta. Siinä tärkeintä on satunnaistaminen. Otoksen yksilöiden tulee määräytyä tutkimukseen sattumanvaraisesti. Otantatutkimukseen päädytään useimmiten esimerkiksi silloin, kun perusjoukko on lukumäärältään hyvin suuri, tulokset halutaan saada nopeasti, tutkiminen on monimutkaista tai yksinkertaisesti kustannussyistä. (Heikkilä 2014, 31-33)

Otantamenetelmiä on erilaisia, ja oikeanlaisen menetelmän valitseminen on erittäin tärkeää edustavan otoksen saamiseksi. Otantamenetelmän valintaan vaikuttaa kuitenkin monet tekijät, muun muassa perusjoukon fyysinen sijainti, perusjoukon homogeenisuus tai heterogeenisuus, valmiit rekisterit ja tiedot perusjoukosta sekä tutkimuksen budjetti. Lisäksi otantamenetelmää valitessa on oleellista ottaa huomioon tutkimuksen tavoitteet siitä, mitä tietoja halutaan saada ja mihin niitä tullaan käyttämään. Tavallisimmat otantamenetelmät ovat yksinkertainen satunnaisotanta, systemaattinen otanta, ositettu otanta, ryväotanta sekä otanta otosyksikön koon mukaan. Mikäli tutkimuksessa tutkitaan jokainen perusjoukon yksikkö, on kyseessä kokonaistutkimus. Sitä käytetään useimmiten, kun perusjoukon koko on pieni. (Heikkilä 2014, 31-34)

Tässä opinnäytetyössä tutkimuksen perusjoukkona on aktiivisesti harjoittelevat kuntosaliasiakkaat. Tutkimuksessa ei käytetty minkäänlaista otantaa, vaan jokaisen kyselyyn osallistuneen vastaukset otettiin mukaan tutkimukseen. Näin ollen tutkimus toteutettiin kokonaistutkimuksena. Tutkimukseen saatiin yhteensä 128 vastausta, joka on tässä tapauksessa sen verran pieni määrä, että en halunnut ottaa riskiä tulosten luotettavuuden suhteen käyttämällä otantaa. Näen myös jokaisen vastaajan näkemykset avoimiin kysymyksiin tutkimuksen kokonaisuuden kannalta tärkeinä. Lisäksi tutkimuksessa käytetty kyselytyökalu analysoi tulokset automaattisesti, eikä tulosten analysointi vienyt juurikaan ylimääräisiä resursseja. Tästäkin syystä otanta ei ollut tutkimuksessa tarpeellinen.

### 5.3 Kyselylomakkeen suunnittelu

Ennen kyselyn laatimista tutkijan on tutustuttava tutkimusta koskevaan kohderyhmään ja aihealueen keskeisiin käsitteisiin. Lisäksi tutkimusongelman asiakokonaisuus tulee tuntea laajemmin ja tutkimusongelmien itsessään olla täsmennetty, jotta tiedetään, mihin asioihin kysymyksillä pyritään saamaan vastaukset. Tällä tavoin kysymykset kohdistuvat olennaisiin asioihin ja vältetään tutkimusongelman ratkaisemisen kannalta tarpeettomilta kysymyksiltä. (Vilka 2007, 70; Valli 2018, 93)

Kyselylomake luo pohjan koko tutkimuksen onnistumiselle, ja siksi kysymykset tulee suunnitella ja muotoilla hyvin huolellisesti. Juuri kysymysten muotoilu aiheuttaa eniten virheitä ja vääristymiä tutkimustuloksissa, jos vastaaja ei ymmärräkään kysymystä samalla tavalla, kuin kyselyn laatija on sen tarkoittanut. Sanamuodot eivät saa olla epämääräisiä. Kysymysten tulee olla selkeitä, eivätkä ne saa johdatella vastaajaa. (Valli 2018, 93)

Valmistauduin kyselylomakkeen kirjoittamiseen kiertämällä katsomassa satunnaisia kuntosaleja ja katsomalla YouTubesta kuntosalien esittelyvideoita kotimaasta ja ulkomailta. Tällä tavoin pyrin muodostamaan mahdollisimman laajan kuvan kuntosalin eri osa-alueista, jotka jakavat mielipiteitä ja merkitsevät usein kuntosaliharrastajille. Käytin kyselylomakkeen tekemiseen kokonaisuudessaan noin kuukauden verran aikaa ja punnitsin sen sisältöä hyvin perusteellisesti. Pidin välillä pari päivää taukoa ja tarkastelin jo kirjoittamiani kysymyksiä uudelleen. Koin väljemmän suunnitteluajan kyselylomakkeelle hyvänä ja monet kysymykset syntyivätkin pienen tauon jälkeen.

Lopulliselle kyselylomakkeelle päättyi lopulta 17 kysymystä. Halusin pitää kysymysten määrän melko pienenä, koska kysely sisälsi kolme avointa kysymystä, joihin vastaaminen vie vastaajalta enemmän resursseja ja pidin niistä saatavia vastauksia työn ja mahdollisen liiketoimintani kannalta tärkeinä. Rakensin kyselylomakkeen niin, että se etenee johdonmukaisesti ja kysymykset vaikeutuvat kyselyn edetessä. Aloitin kyselyn yksinkertaisella taustakysymyksellä, jossa tiedusteltiin vastaajan viikoittaisten kuntosaliharjoitteiden määrää. Tätä seurasi joukko peruskysymyksiä, jotka muuttuivat asteittain vaikeammiksi ja veivät teemaa hiljalleen kohti harjoitteluvälineitä.

Kyselyn laatimisen teki osittain haastavaksi se, että en voinut olettaa, että suuri osa vastaajista olisi perehtynyt perinpohjaisesti kuntosalilaitteisiin ja -välineisiin ja omaisi yhtä laajan tiedon, kuin kyselyn laatija. Pyrin tekemään kyselystä mahdollisimman yksinkertaisen ja helposti ymmärrettävän, ja välttämään kovin yksityiskohtaisia kysymyksiä mahdollisimman paljon. Tästä hyvänä esimerkkinä yhdeksäs kysymys, jossa kysytään mielipidettä käsipainojen käsikahvoista. Uskon vahvasti, että suurimmalle osalle kuntosaliharrastajista ei ole syntynyt tarkempia mielipiteitä käsipainoja valmistavista merkeistä, koska monellakaan kuntosalilla niissä ei ole näkyvissä tuotemerkkejä, eikä harrastajat ole kiinnittäneet käsipainoihin sen kummemmin huomiota, kunhan kahva ei ole liukas ja sillä pystyy tekemään tarvittavan harjoitteen. Käsikahvojen pyöriminen ja liikkumattomuus ovat kuitenkin käsipainojen yleisin ominaisuus ja se saattaa jakaa mielipiteitä. Sen vuoksi yksinkertaistin kysymystä jokaiselle vastattavaksi, mutta kuitenkin niin, että saan vastauksista merkittävän tiedon.

Kymmenentenä kysymyksenä tiedusteltiin vastaajan mieltymyksistä laitemerkkeihin. Vastausvaihtoehtojen osalta näin tärkeänä, millaisessa järjestyksessä laitemerkit näkyvät vastaajalle. Tällä hetkellä sosiaalisessa mediassa suomalaiset kuntosaliaiheiset kanavat ovat hyvin suosittuja ja videoilla tuodaan esille laitemerkkejä hyvin tarkasti. Esimerkiksi suuren suosion saanut sekä vuoden 2020 YouTube –gaalassa yleisön suosikki- ja vuoden yrittäjä –palkinnot pokannut sosiaalisen median vaikuttaja PT Vatanen, oikealta nimeltään Joel Vatanen, tuo videoissaan esille, että suurin osa hänen omistamansa kuntosaliketjun laitekannasta on merkiltään HC Pro:ta. (Thomsson, I. & Terävä, H. 2020) Vatasen PTVGym-kuntosaleja on tätä opinnäytetyötä kirjoittaessa seitsemän ympäri Suomen ja kahdeksas on avautumassa vuoden 2021 syksyllä. Tällaiset asiat muodostavat assosiaatioita ja vaikuttavat varmasti myös vastaajiin. Siksi järjestelin listan laitevalmistajista niin, että sosiaalisessa mediassa näkyneet merkit, kuten esimerkiksi kyseinen HC Pro, tulevat vasta noin listan keskivaiheilla eikä näin ollen tarjoa vastaajalle helppoa vaihtoehtoa automaattisesti.

Saman asian toteutin myös kysymyksessä 12, joka koskee mieltymyksiä levytankojen valmistajista. ATX on yleistynyt vasta lähivuosina ja PT Vatasen videoiden lisäksi ne ovat saaneet näkyvyyttä Matias Koistisen YouTube –kanavalla, jossa esitellään hänen ja Suomen kuuluisimman kehonrakentajan Jari ”Bull” Mentulan perustamaa Loaded-kuntosalia. Videolla kerrotaan kuntosalille tulevan ATX:n levytangot, koska Mentula

on itse tykästynyt niihin. Tämän vuoksi asetin kyseisen merkin vastausvaihtoehdoissa jälkimmäiselle puoliskolle. (Koistinen 2020)

Sijoitin kysymyksen vastaajan kuukausittaisesta maksuhalukkuudesta laadukkaasta kuntosalista vasta kyselyn loppupuolelle, kun vastaaja oltiin saatu ensin huomioimaan kuntosalilla erilaisia elementtejä ja hänelle oli muodostunut kyselyn aikana kuva hänelle mielekkäistä kuntosalioolosuhteista. Helpot taustakysymykset iästä, sukupuolesta ja henkilötiedoista asetin kyselyn loppuun, koska ne voidaan joskus tuntea liian arkaluontoisina heti kyselyn alussa.

#### 5.4 Tiedonkeruu

Tiedonkeruuta suunnitellessani lähdin liikkeelle miettimällä, minkä kanavan kautta haluaisin kerätä aineistoni. Halusin pyrkiä saamaan mahdollisimman neutraalin vastaamisympäristön enkä siksi halunnut toteuttaa kyselyä esimerkiksi paperillisena kysymyslomakkeilla eri kuntosaleilla, koska kuntosalin tutut laitteet ja ympäristö olisi voinut vaikuttaa vastauksiin vastaajan niitä sen suuremmin ajattelematta.

Lähetin sähköpostia Mike Sirénille, joka toimii Suomen suurimman kuntosaliaiheisen internetsivuston Pakkotoisto.com:n omistajana ja ylläpitäjänä. Tiedustelin Siréniltä mahdollisuutta toteuttaa mielipidekysely Pakkotoisto.com:n sivustolla. Hän vastasi myöntävästi ja pääsin suunnittelemaan kyselyn toteuttamista.

Olin alustavasti jo suunnitellut, että vastaajille tulee tarjota jonkinlainen pörkkana osallistua kyselyyn. Näin kyselyn toteuttamisen internetissä vielä suurempana mahdollisuutena palkinnolla houkuttelulle ja melko nopeasti sain idean tarjoutua itse kustantamaan kyselyyn osallistuneiden kesken aiheeseen sopivan arpajaispalkinnon. Tässä tapauksessa katsoin 100 euron lahjakortin Fitnessstukkuun toimivan juuri sopivana houkuttimena sivustolla kävijöille. Pian kuitenkin ajattelin, että voittoprosentti osallistuneiden kesken olisi hyvä saada korkeammaksi ja sitä kautta myös kyselyyn vastaaminen voisi saada lisää pontta. Olin yhteydessä Fitnessstukun asiakaspalveluun

ja he tarjoutuivat lahjoittamaan vielä kaksi 50 euron lahjakorttia kyselyyn markkinointityökaluksi. Fitnesstukku on Suomessa suosituin lisäravinteisiin sekä treenivaatteisiin ja -varusteisiin keskittynyt verkkokauppa.

Kyselyalustojen ominaisuuksia selaillessani, vaihtoehtoisiksi nousivat MonkeySurvey, Kyselynetti sekä Google Forms. Lähtökohtanani oli, että en halunnut maksaa tiedonkeruupalvelusta kovin paljoa, koska olemassa oli hyviksi havaittuja ilmaisia ohjelmistoja. Päädyin lopulta valitsemaan järjestelmäksi MonkeySurveyn, koska se vaikutti yksinkertaisimmalta, helppokäyttöiseltä ja se tarjosi laajoja kysymysvaihtoja melko pienellä rahalla. 39 euron kuukausihinnalla sain mieleiseni kyselyn suoritettua ja tulokset analysoitua. Kysely oli avoinna Pakkotoiston verkkosivuilla 26.4 – 7.5. 2021.

### 5.5 Aineiston analysointi

MonkeySurveyn tiedonkeruuhjelma on paitsi helppokäyttöinen, se myös tekee kyselyn suorittamisesta helppoa kokoamalla vastaukset kysymyksiin automaattisesti. Lisäksi ohjelman työkalut mahdollistavat helposti tulosten vertailun muuttujien välillä. Aineiston analysointi tapahtui siis pääosin suoraan ohjelman toimesta.

Täysin tyytyväinen en kuitenkaan MonkeySurveyn palveluun ollut. En saanut ohjelman kautta ulos ulkoasun kannalta esteettisesti selkeitä taulukoita. Monessa tapauksessa taulukot olivat hieman epäselviä ja tekstit tulivat palkin päälle. Edullisimmassa versiossa ei myöskään voinut verrata enempää, kuin kahta muuttujaa keskenään ja halusin tuoda liitteissä esiteltävissä avointen kysymysten vastauksissa esille vastaajan ikäluokan ja sukupuolen. Päädyin tekemään lopulta taulukot ja kirjaamaan avointen kysymysten vastaukset Microsoftin Word- ja Excel-ohjelmien kautta. Muutoin aineiston käsittely ja analysointi tapahtuivat suoraan ohjelmassa.



## 5.6 Tutkimuksen validiteetti ja reliabiliteetti

Kvantitatiivisissa opinnäytetöissä tulee aina arvioida niiden luotettavuutta. Töiden tarkoituksena on saada mahdollisimman luotettavaa ja todenmukaista tietoa. Tutkimusten luotettavuutta arvioidessa käytetään termejä validiteetti ja reliabiliteetti, jotka molemmat jo itsessään tarkoittavat luotettavuutta. (Kananen 2008, 79)

Validiteetti tarkoittaa tutkimuksen kykyä mitata tutkimuksen kannalta oikeita asioita. Asianmukaisessa tutkimuksessa ei siis saisi olla mitään systemaattisia virheitä. Tutkittavien tulee voida ymmärtää tutkimus, kyselylomake ja kysymykset oikein. Jos vastaaja ei ajattelekaan tutkijan olettamalla tavalla, tulokset vääristyvät. Reliabiliteetti taas tarkoittaa tutkimuksen kykyä tuottaa ei-sattumanvaraisia tuloksia. Tällä tarkoitetaan sitä, että tutkimuksen toistettaessa saadaan täsmälleen samat tulokset tutkijasta riippumatta. (Vilkka, 193-194)

Tutkimuksen validiteettia en oikeastaan voi edes epäillä. Kyselylomaketta suunnitlessani keskityin erityisesti siihen, että jokainen kyselyyn vastaaja ymmärtää varmasti, mitä kysymyksessä kysytään ja mitä sillä tarkalleen ottaen tarkoitetaan. Vaikka kysely sisälsikin hyvin yksityiskohtaisia kysymyksiä muun muassa kuntosalilaitteiden brändeistä, muotoilin kysymykset niin, että juuri kuntosaliharrastuksen aloittanutkin ymmärtää, mitä kysymyksellä haettiin takaa. Kyselyn tavoitteena oli keskittyä kokonaisuutena enemmän kuntosalin fyysisiin olosuhteisiin ja tässä onnistuin myös hyvin. Niiden osalta sain myös todella arvokasta tietoa omaa kuntosalikonseptin suunnittelua varten.

Asetin Monkey Survey-järjestelmän kyselyasetuksista eston, joka esti samalta laitteelta vastaamasta kyselyyn enempää kuin kerran. Tällä tavoin pystyin itse parantamaan kyselyn reliabiliteettia. Se myös vähensi todennäköisyyttä sille, että joku alkaisi häiriköidä kyselyä ja aineiston keruuta.

Kyselyn toteuttamiskanavan selviytyttyä olin asettanut itselleni tavoitteeksi kyselyn keräävän 200-300 vastaajaa. Suurin piikki vastausmäärissä oli odotetusti heti ensimmäisenä päivänä, jolloin kyselyyn vastasi 47 henkilöä. Ensimmäisen viikon aikana kyselyyn oli vastannut 114 henkilöä ja viikonlopun aikana vastausten määrä alkoi laskea

päivä päivältä. Seuraava viikko oli tuonut torstaihin mennessä vain 13 vastausta lisää ja alkoi näyttää vahvasti siltä, etten tule saavuttamaan itselle asettamiani tavoitteita vastausten määrässä. Olin ollut alusta asti melko optimistinen vastausten suhteen ja aloin arvioida uudelleen vastaajien määrää ja tulin siihen tulokseen, että jo nykyinen määrä riittää antamaan relevantin tuloksen. Keskustelimme vastaajien lukumäärästä opinnäytetyön ohjaajani kanssa, jolta sain vahvistuksen ajatuksilleni eikä kyselyä tarvinnut näin ollen jatkaa pidempään ja satsata enempää kyselyn mainontaan.

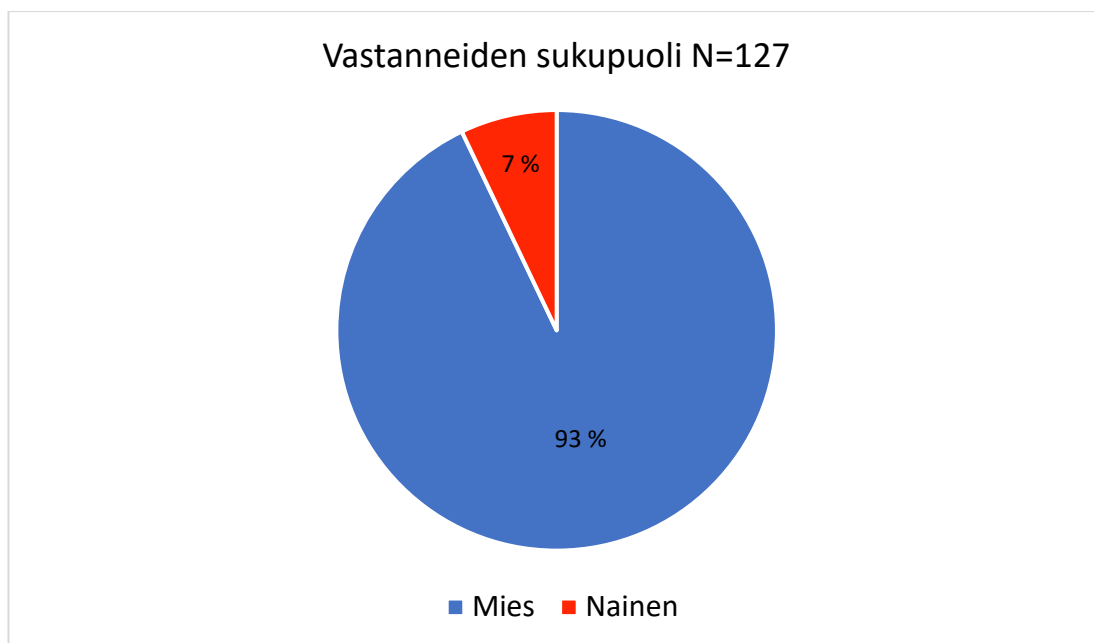
Kysely oli tarkoitus suunnata aktiivisille kuntosaliharjoittelijoille ja tulokset jo itsessään todistavat kohderyhmän olleen oikea. Esimerkiksi se, että yli 90% vastaajista harjoittelee 3-6 kertaa viikossa tai se, että 40% olisi valmiita maksamaan harrastuksestaan 40-50€ kuukaudessa kertovat siitä, että Pakkotoisto.com:n verkkosivuilla vierailee enimmäkseen lajiaktiiveja.

## 6 TUTKIMUSTULOKSET

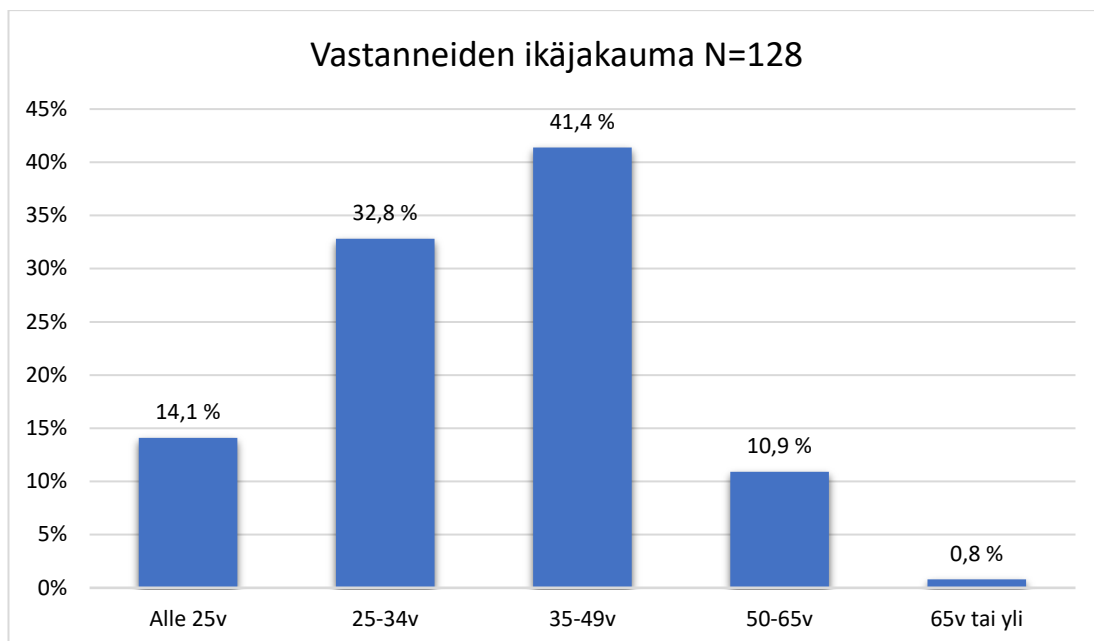
### 6.1 Taustatiedot

Kyselyyn vastasi yhteensä 128 henkilöä, joista 118 oli miehiä ja vain 9 naisia. Yksi kyselyyn osallistuneista oli jättänyt vastaamatta kysymykseen vastaajan sukupuolesta. Vaikka arvelinkin Pakkotoisto.com-sivuston olevan enemmän miespuolisten suosiossa, tuli näinkin vähäinen naisvastaajien määrä suurena yllätyksenä. Vähäisestä naispuolisten vastaajien määrästä johtuen en vertaile sukupuolten välisiä eroja mielipiteissä eri kysymysten kohdalla. En myöskään ota vertailuun muita muuttujia, koska kyselyyn osallistui verrattain sen verran vähän ihmisiä, ettei vastauksia voisi pitää tarpeeksi luotettavina. Tämän vuoksi käsittelen tuloksia vain kokonaisuutena. Huomioitavaa kuitenkin on, että vastauksissa on suurimmaksi osaksi edustettuina miespuolisten mielipiteet. Kuviossa 3 on kuvattuna kyselyyn vastanneiden sukupuolijakauma. Ympyrädiagrammista voi havaita miespuolisten vastaajien olevan ylivoimainen enemmistö.

Kyselyyn vastanneista yli puolet olivat iältään 35-vuotiaita tai vanhempia. Vastaajista suurimman ikäluokan muodostivat 35 – 49-vuotiaat (41,4%). Toiseksi suurin ikäluokka koostui 25 – 35-vuotiaista vastaajista (32,8%) ja kolmanneksi suurin (14,1%) alle 25-vuotiaista. Reilu 10% vastaajista muodostui 50 – 64-vuotiaista ja vain yksi kyselyyn vastanneista ilmoitti olevansa 65-vuotias tai vanhempi. Tuloksista oli positiivista huomata, että aktiivinen kuntosaliharjoittelu kiinnostaa myös vanhempia aikuisia. Kuvio 4 paljastaa kyselyyn vastanneiden ikäjakauman.

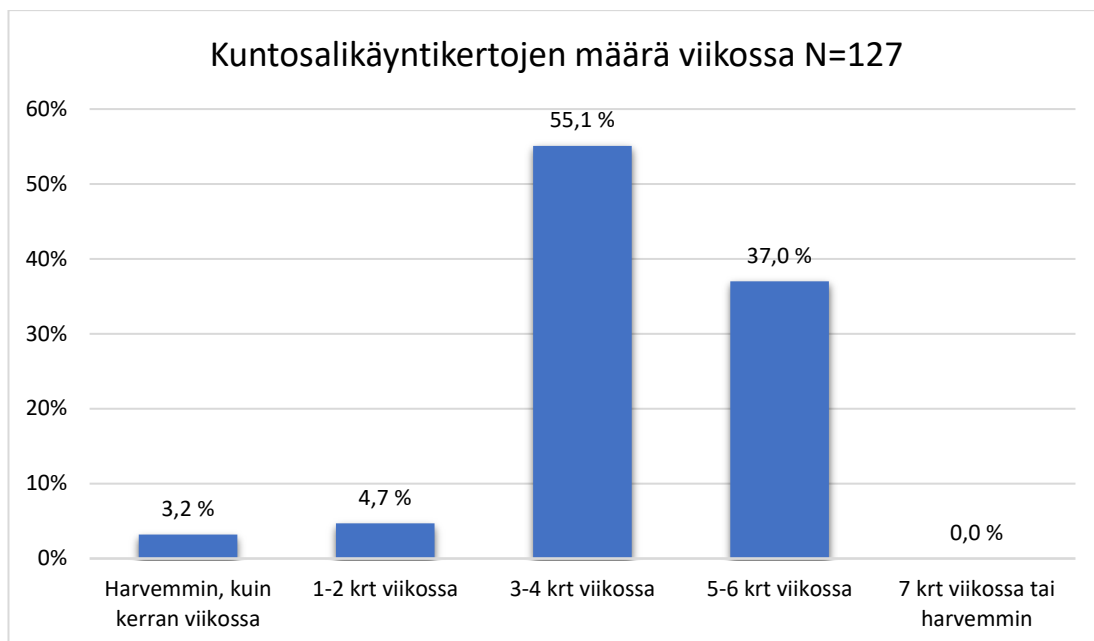


Kuvio 3. Vastanneiden sukupuoli.



Kuvio 4. Vastanneiden ikäjakauma.

Vastaajista ylivoimaisesti suurin osa treenasi kuntosalilla kolmesta neljään kertaa viikossa (55,1%). Toiseksi suurin ryhmä koostui viidestä kuuteen kertaa viikossa harjoittelevista (37%). Hieman yllätyksekseni sain huomata, ettei kukaan 127:stä tähän kysymykseen vastanneesta harjoitellut yli kuutta kertaa viikossa. Omasta kokemuksestani tiedän, että jotkut, etenkin kehonrakennuksessa kilpailevat, saattavat joinakin päivinä harjoitella kahdestikin ja harjoitusten määrä täten nousta yli kymmeneenkin viikkotasolla. Kyselyyn vastanneista kuitenkin yli 90% (92,1%) ilmoittivat harjoittelevansa kolmesta kuuteen kertaan viikossa ja tämä vahvistaa myös sen, että Pakkoisto.com-sivuston kävijäkunta koostuu selvästi aktiivisista kuntosaliharrastajista. Kuvio 5 kertoo vastaajien viikoittaisesta kuntosalikäyntikertojen määrästä. Vain alle 8% vastaajista harjoittelee kuntosalilla kaksi kertaa viikossa tai harvemmin.

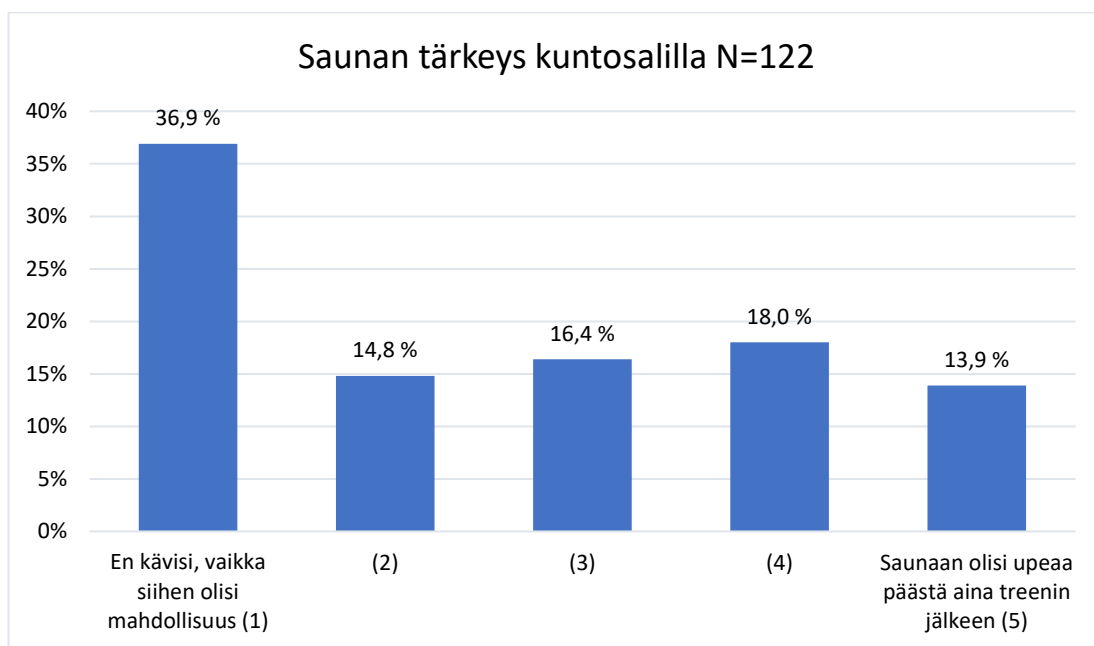


Kuvio 5. Kuntosalikäyntikertojen määrä viikossa.

## 6.2 Tilat ja palvelut

Ensimmäisessä varsinaisessa tutkimuskysymyksessä kysyttiin vastaajien mielipidettä saunan tärkeydestä kuntosalilla. Kysymyksen vastaustyypiksi valitsin viisiportaisen liukuasteikon, jonka vasemmassa laidassa (1) teksti ”*En kävisi, vaikka siihen olisi mahdollisuus.*” kuvasi saunan merkityksettömyyttä kuntosalilla ja oikeassa laidassa (5) ”*Saunaan olisi upea päästä jokaisen treenin jälkeen.*” kertoi saunan välttämättömyydestä.

Kysymykseen vastasi 122 henkilöä, joista lähes 37% ei kävisi kuntosalin yhteydessä saunassa, vaikka siihen olisi mahdollisuus. Koin suurena yllätyksenä, että tämä kanta oli vastaajien keskuudessa ylivoimaisesti yleisin ja näin merkittävä osa vastaajista piti saunaa tarpeettomana kuntosalilla. Hieman hämmentävää oli myös, että saunaa välttämättömänä piti pienin osa vastaajista, vain 13,9%. Vastaajien keskiarvoksi viisiportaisessa vastausasettelussa saatiin 2,57. Liukuasteikon keskikohta, kolmas porras kuvaa väitettä, jossa vastaaja ei osaa sanoa mielipidettään. Keskiarvon jäädessä alle keskikohdan (3), voidaan päätellä, että aktiivisten kuntosaliharrastajien keskuudessa sauna ei ole tärkeä elementti kuntosalilla. Kuviosta 6 voidaan havaita vastausten jakauma.



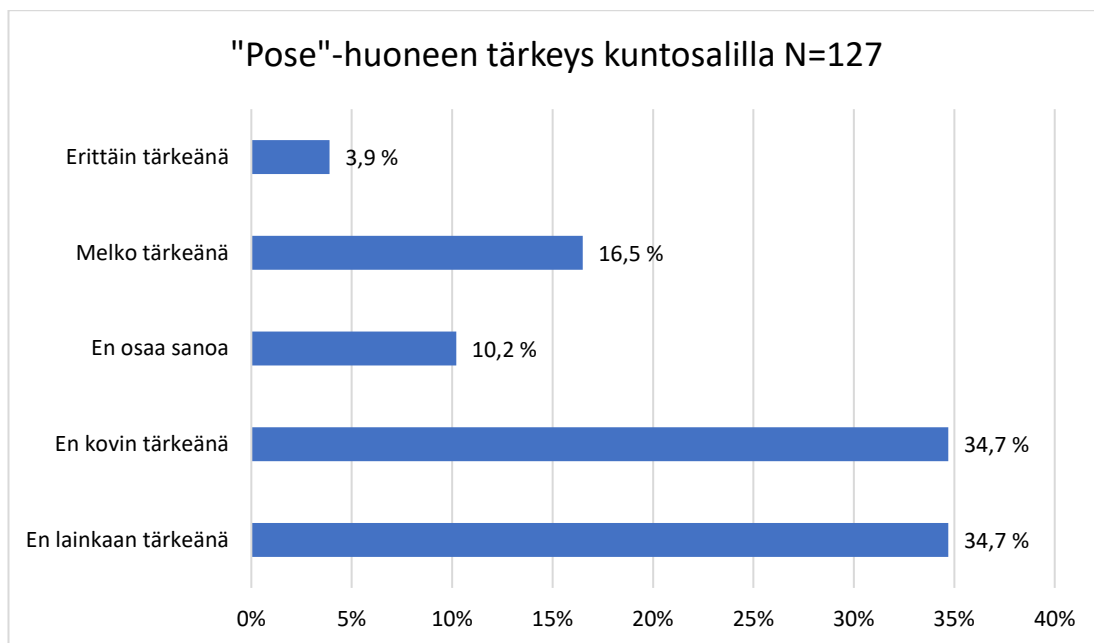
Kuvio 6. Saunan tärkeys kuntosalilla.

Seuraavassa kysymyksessä tiedusteltiin ”pose”-huoneen tärkeyttä kuntosalilla. Pose-huone on lajiharrastajien keskuudessa käytetty lyhenne poseeraushuoneesta, joka on varustettu isoilla peileillä ja valoilla, jotka korostavat lihaserottuvuutta. Poseeraushuoneessa esimerkiksi kehonrakennuksen ja fitness-lajien harrastajat voivat tarkastella kroppansa kuntoa ja harjoitella koreografioitaan kilpailuesityksiinsä.

Vastaajien yleinen mielipide ei jäänyt tässä asiassa epäselväksi. Lähes 70% ei pitänyt poseeraushuonetta kuntosalilla kovin tärkeänä tai lainkaan tärkeänä. Näiden jälkeen seuraavaksi suurin ryhmä (16,5%) piti kuitenkin poseeraushuonetta melko tärkeänä, joten täysin merkityksettömänä sitä ei voida kuitenkaan pitää. Kuvioista 7 voidaan myös havaita, että ehkäpä vähän yllättäen kaikkein pienin osa vastaajista (3,9%) piti pose-huonetta kuntosalilla välttämättömänä.

Vaikka kyselyn perusteella poseeraushuone ei olisi kuntosalilla aktiivisessa käytössä, on kuitenkin hyvä ajatella kokonaisuutta. Monilla, etenkin pienemmillä kuntosaleilla, joissa ei ole erillistä poseeraukseen suunniteltua huonetta, muut treenaajat saattavat häiriintyä, kun kisoihin valmistautuva kehonrakentaja riisuuntuu alushousuilleen sa-

massa tilassa ja alkaa poseerata peilin edessä. Poseeraushuoneelle ei siis tulosten perusteella ole tarvetta kuntosalilla, mutta yleisen viihtyvyyden vuoksi sitä voisi kuitenkin olla syytä harkita.

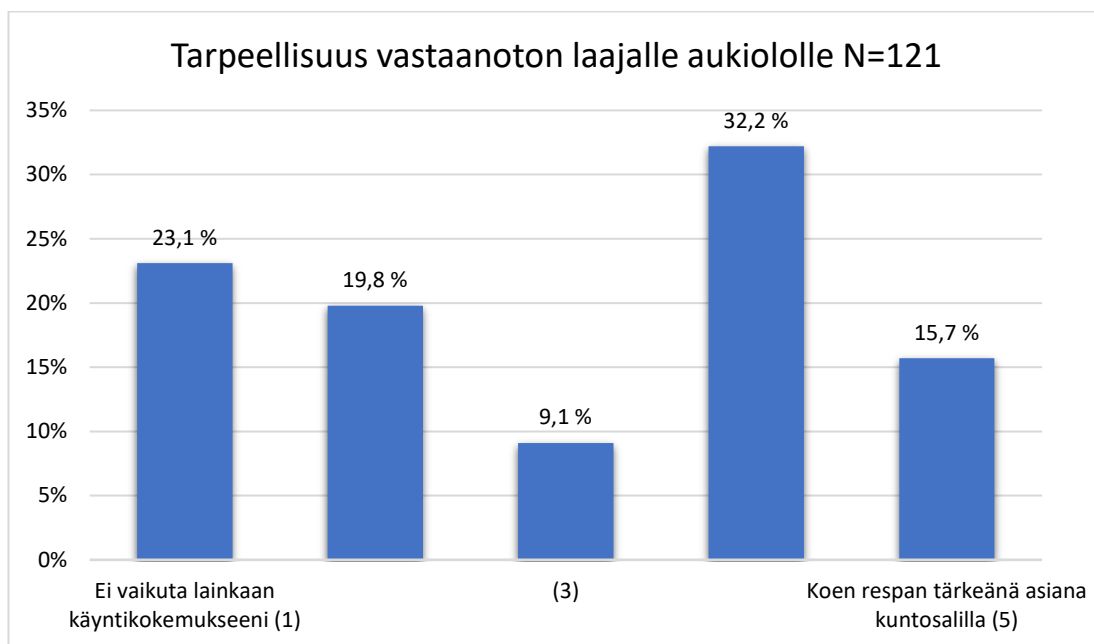


Kuvio 7. "Pose"-huoneen tärkeys kuntosalilla.

Kyselylomakkeen neljäs kysymys kuului: *"Kuinka tarpeellisena pidät vastaanoton laajaa aukioloa / henkilökunnan fyysistä tavoitettavuutta kuntosalilla?"* Tämä oli kyselyn toinen kysymys, jossa käytettiin vastausasetteluna viisiportaista liukuasteikkoa. Ensimmäinen porras *"Ei vaikuta lainkaan käyntikokemukseeni"* kuvaa vastaajan mielestä henkilökunnan tarpeettomuutta kuntosalilla. Toisessa päässä (5) on taas asian vastakohta, jossa vastaanoton laajaa aukioloa pidetään tärkeänä. Liukuasteikon keskiarvo (3) kuvaa väittämää, jossa vastaaja ei osaa sanoa mielipidettään.

Yleisin kanta vastaanoton laajasta aukiolon tarpeellisuudesta oli portaalla 4, jossa fyysistä henkilökunnan tavoitettavuutta voidaan pitää melko tarpeellisena. Se keräsi yhteensä 32,2% vastaajien mielipiteistä. Tämän jälkeen toiseksi yleisin mielipide löytyi liukuasteikon vasemmasta reunasta (1), jossa 23,1% oli sitä mieltä, että vastaanoton laaja aukiolo ei vaikuta lainkaan kuntosalin käyntikokemukseen. Vastausten keskiarvoksi tulee 2,98, mikä asettuu liukuasteikolla juurikin neutraalin vastausvaihtoehdon

kohdalle. Omista ennakkoasenteistani poiketen, vastaanottotyöntekijän tavoitettavuutta kuntosalilla ei selvästikään voi vastausten perusteella vähätellä. Tuloksista voidaan kuitenkin päätellä, että kokopäiväisesti henkilökunnan tuskin tarvitsee olla paikalla. Kuvioista 8 voi havainnoida näkemysten laajemman jakauman.



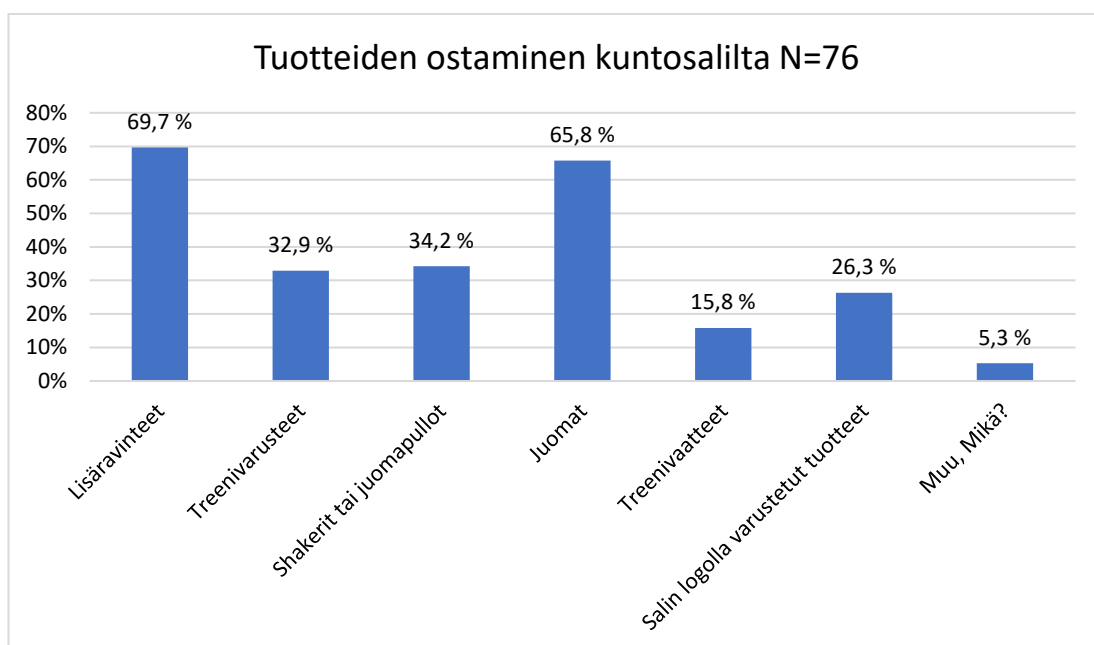
Kuvio 8. Tarpeellisuus vastaanoton laajalle aukiololle kuntosalilla.

Vain 76 henkilöä 128:sta vastaajasta kertoi joskus ostavansa joitakin tuotteita kuntosalilta. Tämä tarkoittaa sitä, että hieman reilu 40% aktiivisista kuntosalitreenaajista kohdistaa kuluttamisensa vain kuntosalipalveluihin. Näyttäisi siltä, että monella kuntosalilla melko suuri osa kuntosaliasiakkaiden todellisesta ostopotentiaalista jää käyttämättä.

Tulosten mukaan kuntosaleilta ostetaan selvästi eniten lisäravinteita sekä erilaisia juomia. Kysymysasettelussa juomilla oli tarkennettu tarkoittavan muun muassa vettä, kahvia ja urheilujuomia. Kuvioista 9 voidaan todeta, että myös shakerit ja juomapullot sekä erilaiset treenivarusteet, kuten esimerkiksi rannesiteet, vetoremmit tai polvilämpimittimet ovat ostettuja tuotteita kuntosalilla. Lisäksi kuntosalin logolla varustetuilla vaatteilla tai asusteilla on paikkansa lisämyynnin tuotteena. Kaatoluokkaan ”Muu,



*Mikä?*” tuli neljä vastausta, jotka olivat: ”*Palautusjuoma, jos sattunut jäämään kotiin*”, ”*pyyhkeitä*”, ”*lihashuoltovaruusteet (putkirulla, kuminauhat tms.)*” sekä ”*Captains of Crush*”, jolla tarkoitetaan treenivälinettä, jolla voi kehittää puristusvoimaa kässissä. Kaikki erikseen kaatoluokkaan kirjoitetut vastaukset mahtuvat oikeastaan valmiiksi eriteltyihin kategorioihin, joten olin saanut huomioitua kaikki merkittävimmät vastausvaihtoehdot kysymysasettelua suunnitellessani.

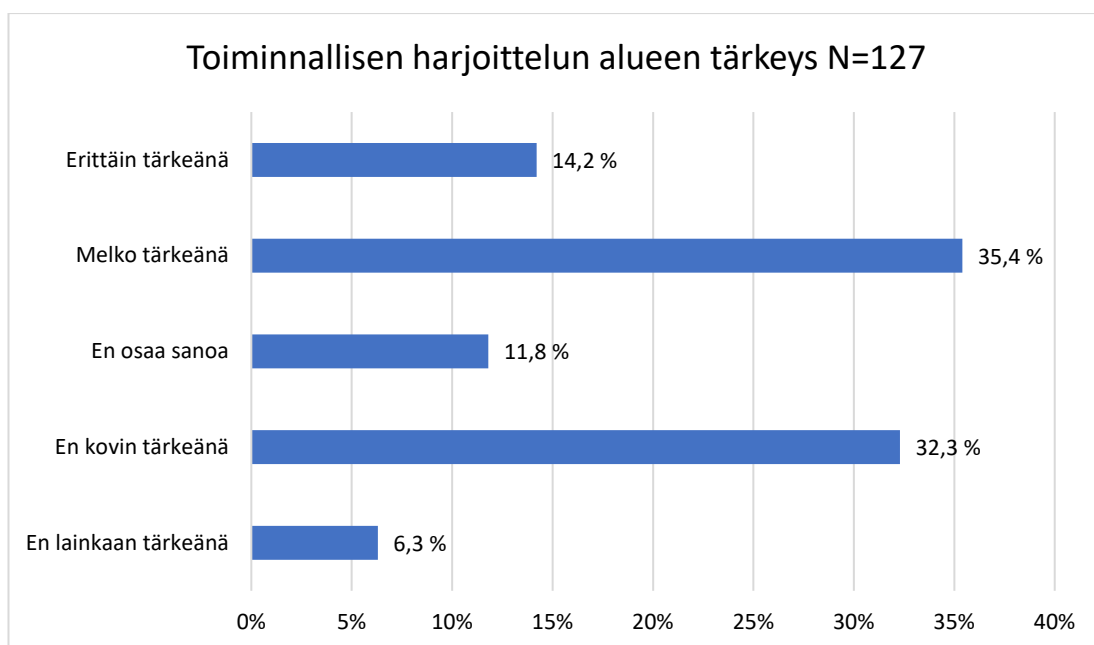


Kuvio 9. Tuotteiden ostaminen kuntosalilta.

Lyhyesti kuvattuna toiminnallisella harjoittelulla tarkoitetaan kehon monipuolista treenaamista niin, että se siirtyy mahdollisimman hyvin käytäntöön ja jokapäiväiseen elämään. Toiminnallinen harjoittelu on tehokasta ja samassa harjoituksessa yhdistyy usein liikkuvuus-, lihaskunto- ja kestävyys harjoitus. (Voimala Vaajakosken www-sivut 2021) Tyypillisiä toiminnallisen harjoittelun välineitä kuntosalilla ovat esimerkiksi vastuskelkka, kahvakuulat, kuntopallot, hyppylaatikot, levytanko ja -painot, köydet sekä voimistelurenkaat.

Kysymys toiminnallisen harjoittelun alueen tärkeydestä kuntosalilla jakaa vastaajissa mielipiteitä. Reilu kolmannes vastaajista (35,4%) pitää tätä osa-aluetta kuntosalilla

melko tärkeänä. Hieman vajaa kolmannes (32,3%) taas ei pidä toiminnallisen harjoittelun aluetta kovin tärkeänä. 14,2% vastaajista pitää toiminnalliselle harjoittelulle tarkoitettua aluetta erittäin tärkeänä. Kaikki näkemykset ja niiden prosenttiosuudet ovat havaittavissa kuviosta 10. Taulukosta voidaan havainnoida, että vastausten keskiarvo asettuu hieman kohdan ”En osaa sanoa” yläpuolelle. Toiminnallisen harjoittelun suosio on viimeisten vuosikymmenten aikana kasvanut ja siihen vaadittaville olosuhteille löytyy todennäköisesti kysyntää suurimmissa osissa kuntosalija.

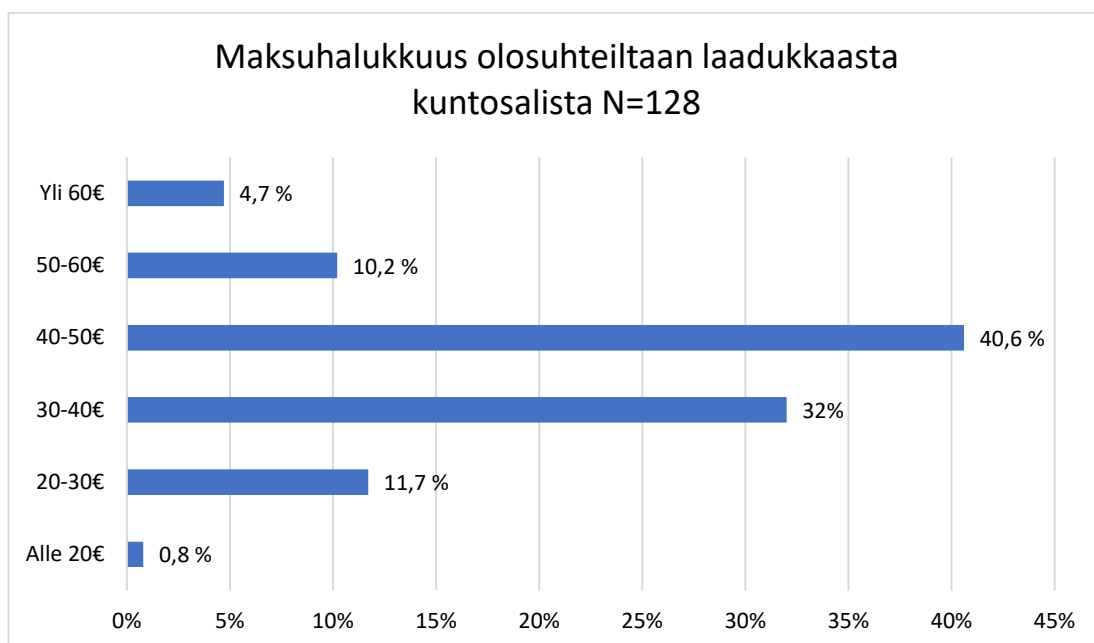


Kuvio 10. Toiminnallisen harjoittelun alueen tärkeys kuntosalilla.

Kyselyn loppupuolella tiedusteltiin vastaajien kuukausittaista maksuhalukkuutta laadukkaasta ja olosuhteiltaan vastaajan mielestä täydellisestä kuntosalista. Tulokset antavat hyvin selvän kuvan siitä, kuinka paljon yleisesti aktiiviset kuntosalikävijät ovat valmiita maksamaan harrastuksestaan. Suurin osa vastaajista (40,6%) ovat valmiita pulittamaan 40-50 euroa kuukaudessa laadukkaan kuntosalin olosuhteista. Yhteensä yli 70% 128:sta kyselyyn vastaajasta ovat valmiita maksamaan 30-50 euroa kuukaudessa siitä, että pääsevät heille ihanteelliselle kuntosalille treenaamaan. 11,7% asiaan kantaa ottaneista olisivat valmiita satsaamaan kuntosaliin vain 20-30 euroa kuukaudessa. Myöskin korkeammassa hintaluokassa saatiin kannatusta. Noin 15% vastaajista olisivat valmiita maksamaan heille olosuhteiltaan täydellisestä kuntosalin käytöstä yli

50 euroa kuukaudessa. Kuviosta 11 voidaan myös todeta, 0,8% eli vain yksi kyselyyn vastannut satsaisi kuntosaliharrastukseen alle 20 euroa kuukaudessa.

Lajiharrastajana ja yleisesti ottaen laadun puolestapuhujana on ilo huomata, että vaikka viime vuosina yleistyneet halpasalikeitjut ovat ottaneet paikkansa kotimaisessa kuntosalikentässä ja tuoneet myös uusia harrastajia lajin pariin, niin ihmiset ymmärtävät kuitenkin laadun merkityksen ja ovat myös valmiita maksamaan siitä. Tuloksista voidaan tehdä myös johtopäätös, että aktiivisille harjoittelijoille suunnatun kuntosalin ei kannata lähteä kilpailemaan halpasalien kanssa palveluhinnoittelussa, koska laatu-tietoiset ovat joka tapauksessa valmiita maksamaan enemmän.

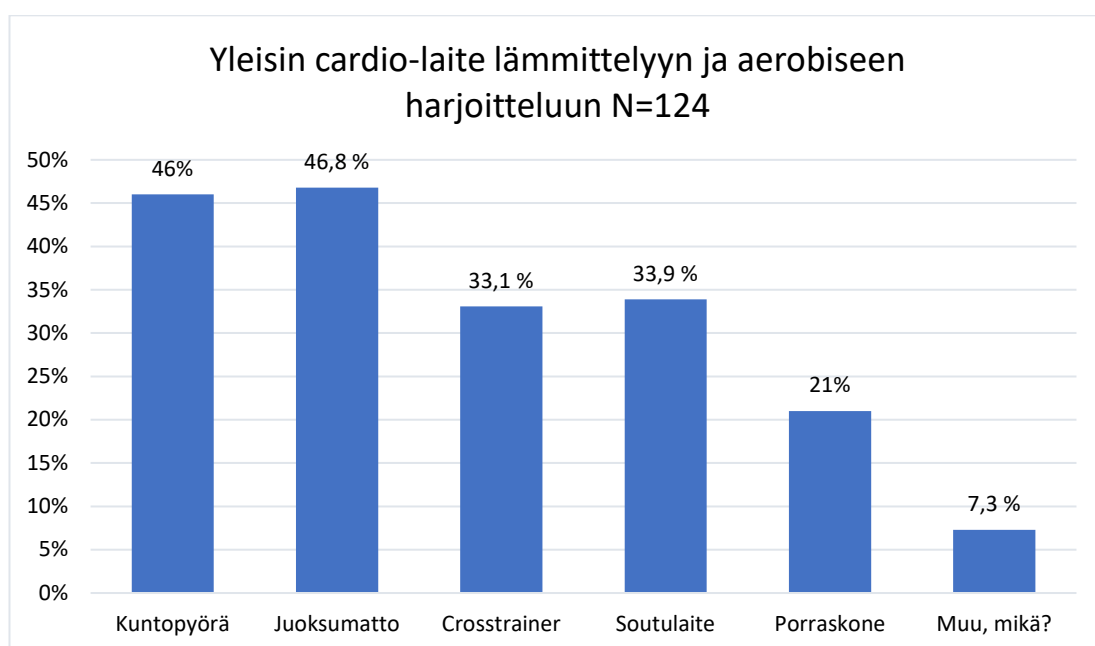


Kuvio 11. Maksuhalukkuus olosuhteiltaan laadukkaasta kuntosalista.

### 6.3 Kuntosalilaitteet ja brändit

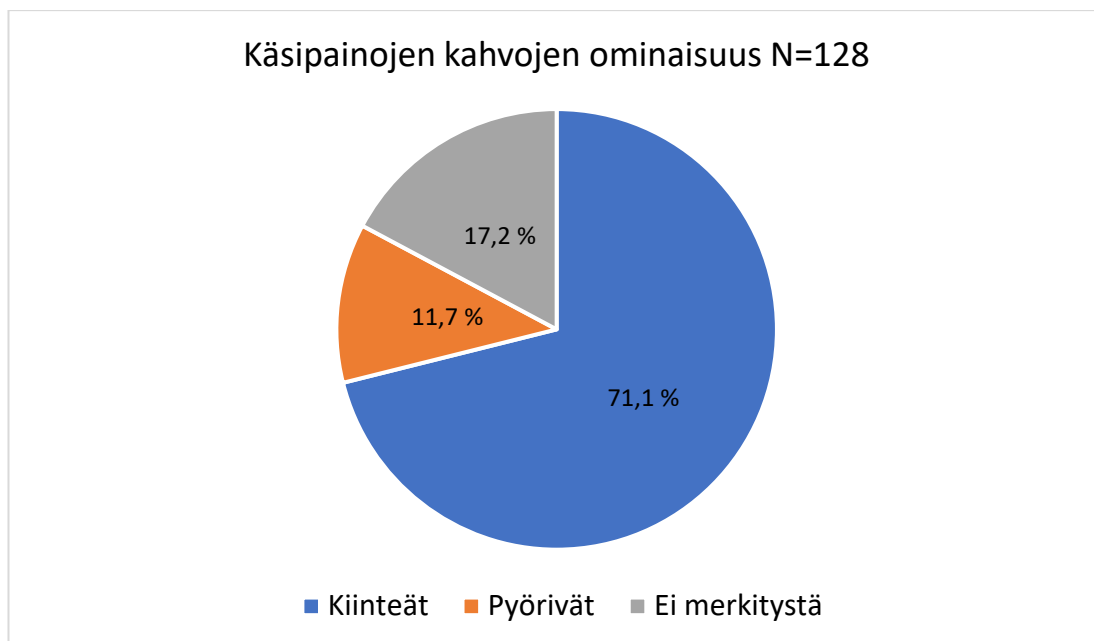
Kysymyksessä 7 selvitettiin vastaajien yleisimmin käyttämiä cardio-laitteita lämmittelyyn ja aerobiseen harjoitteluun. Vastaajat saivat valita useamman vastausvaihtoehdon, ja sen vuoksi vastausten prosenttiosuudet kuviossa 12 ovat myös korkeat. Kaksi laitetta erottuivat tuloksissa selvästi muista. Vajaa puolet vastanneista käyttävät kun-

topyörää ja juoksumattoa alkulämmittelyissä tai aerobiseen harjoitteluun. Näiden jälkeen tulevat crosstrainer ja soutulaite, joita käyttävät noin kolmasosa kysymykseen vastanneista. Valmiista vastausvaihtoehdoista porraskone valittiin 21% vastaajan toimesta viidenneksi käytetyimmäksi cardio-laitteeksi. Kaatoluokkaan ”Muu, mikä?” antoi vastauksensa yhdeksän henkilöä. Viisi heistä kertoivat käyttävänsä cardio-laitteena yleisimmin AirBike-kuntopyörää. Muita yksittäisiä vastauksia yleisimmiksi välineiksi lämmittelyyn ja aerobiseen harjoitteluun olivat kuminauhkat, hiihtoergometri, nyrkkeilysäkki sekä hyppynaru.



Kuvio 12. Yleisimmät cardio-laitteet lämmittelyyn ja aerobiseen harjoitteluun.

Vastaustulokset käsipainojen kahvojen ominaisuuksista eivät jätä kenellekään mitään arvailujen varaan. Yli 70% vastaajista pitää käsipainoissa kiinteistä käsikahvoista. Vastaavasti vain 11,7% vastaajajoukosta ovat mieltyneet enemmän pyöreisiin käsikahvoihin. Pyörivät kädensijat mahdollistavat yleisesti ottaen paremmin erilaiset tempaus-liikkeet ja painonnostoa tukevat harjoitteet. 17,2% vastaajista ei pidä merkitystä sillä, tapahtuuko käsipainoilla suoritettu treeni pyörivillä vai kiinteillä käsikahvoilla. Kuvioista 13 voidaan havaita kaikkien näkemysten osuudet.



Kuvio 13. Käsipainojen kahvojen ominaisuus.

Kymmenennen kysymyksen vastausten analysointi veikin hieman enemmän aikaa. Kysymyksessä tiedusteltiin, minkä valmistajan laitesarjaan vastaaja on mieltynyt eniten. Vastaajan tuli mainita kolme laitemerkkiä mielekkyyssjärjestyksessä. Kysymyslomakkeessa oltiin annettu valmiiksi 21 vastausvaihtoehtoa merkeistä, jotka ovat Suomessa yleisesti arvostettuja ja suosittuja. Useimmat vaihtoehdot kuuluvat myös ympäri maailman arvostetuimpiin kuntosalibrändeihin. Vastausvaihtojen lisäksi vastaaja voi mainita suosikeikseen myös sellaisia merkkejä, jotka eivät löytyneet listasta.

Pisteytin vastaukset niin, että mielekkyyssjärjestyksessä ensimmäinen merkki sai kolme pistettä, seuraava kaksi pistettä ja kolmas yhden pisteen. Kävin lävitse jokaisen vastauksen erikseen, kunnes jokaisen vastaajan vastaukset oltiin pisteytetty. Tämän jälkeen laskin pisteet yhteen ja asetin sen mukaan laitemerkit mielekkyyssjärjestykseen. Taulukossa 1 on listattuna 10 eniten pisteitä saanutta laitemerkkiä sekä niiden saamat pisteet. Tulokset osoittavat, että kautta maailman kenties jopa kaikkein arvostetuin kuntosalilaitemerkki Hammer Strength on hyvin vahvasti aktiivisten kuntosaliharjoittelijoiden suosiossa. Myöskään toiseksi tulleen italialaisen TechnoGym:in korkea sijoitus ei tullut suurena yllätyksenä, etenkin kun puhutaan Euroopan suurimmasta kuntosalilaitemerkistä.

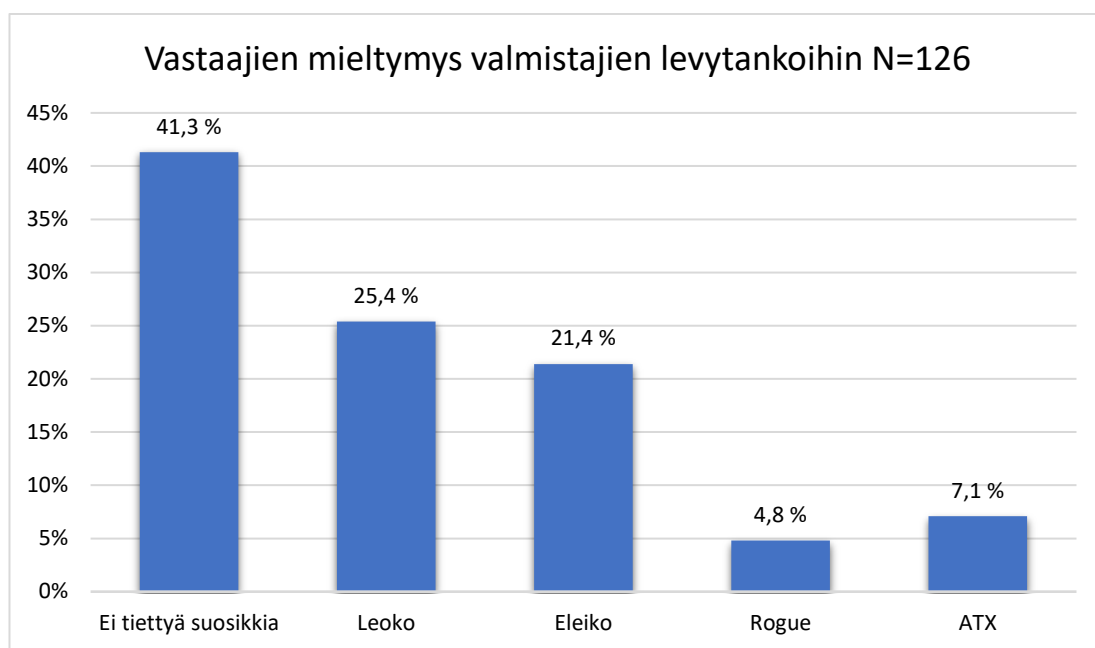
Tulokset toivat mukanaan myös joitakin yllätyksiä. Esimerkiksi Davidin sijoittuminen näinkin korkealle hieman yllätti minut, koska vaikka merkki tekeekin laadukkaita kuntosalilaitteita, niin joistakin painopakallisista laitteista tulee hieman epävakaita suurempia painoja käytettäessä. Tämä koituu ongelmaksi useimmiten hieman harjaantuneiden treenaajien kohdalla. Laitteita on ollut suomalaisilla kuntosaleilla reilun parinkymmenen vuoden ajan ja olisin ehkä odottanut, että uudemmat tuotemerkit olisivat ajaneet Davidin suosion ohitse. Toisena yllättävänä seikkana on HC Pro-laitemerkin (21p.) jääminen pois kärkikymmeniköstä. HC Pro:n suosio ja näkyvyys on kasvanut valtavasti aiemmin mainitun PT Vatasen ansiosta ja vaikka virolaisen HC Pro:n laitteiden laatua ei käy kiistäminen, olisin odottanut, että somepersoonan vaikutus olisi nostanut merkin ainakin kärkikymmenikköön.

Pienoisena yllätyksenä tuli myös saksalaisen Gym80-laitemerkin (16p.) sijoittuminen vasta sijalle 12. Vaikka Gym80 onkin kehonrakentajien ja fitness-harrastajien suosima laitemerkki, niin todennäköisesti sijoituksen selittää se, että brändin laitteita ei löydy kotimaisilta kuntosaleilta niin laajalti, kuin monia muita kuntosalilaitemerkkejä. Mielenkiintoisena uutena tuttavuutena itselleni tuli yhdysvaltalainen laitemerkki Prime (2p.), joka ei ollut tullut vielä missään aiemmin vastaan. Muut vastauksissa mainitut laitemerkit olivat Normann (15p.), Watson (14p.), Matrix (14p.), Teca (9p.), Ironfit (6p.), LifeFitness (5p.), Nautilus (4p.), Star Trac (3p.), ATX (3p.), GPF (1p.) ja Metal (1p.).

Sijoitus	Laitemerkki	Pisteet
1.	Hammer Strength	137
2.	TechnoGym	88
3.	David	76
4.	Kraftwerk	55
5.	Arsenal Strength	40
6.	Goljat	33
7.	Hoist	32
8.	Precor	25
9.	Cybex	23
10.	Panatta	22

Taulukko 1. Vastaajien mieltymys laitemerkkeihin.

Levytangot ovat merkistä riippumatta niin samanlaisia tuotteita, että ei ole suurikaan ihme, että vastaajista suurin osa (41,3%) ei pidä merkittävänä, minkä merkkisellä levytangolla tekee harjoituksensa. Viidesosalle vastaajista suomalaisuus todennäköisesti merkitsee laadun lisäksi valitessaan tamperelaisen Leokon mieleisimmäksi levytankoja valmistavaksi merkikseen. Ruotsalaisen, kansainvälisten painonnosto- ja voimainnostoliittojen yhteistyökumppanin, Eleikon valitsivat mieleisimmäkseen 21,4% vastaajista. CrossFit:stä tutuksi tullut Rogue oli 4,8% vastaajalle suosikkimerkki levytankojen osalta. Ehkäpä pienenä yllätyksenä voidaan pitää ATX:n jäämistä vain 7,1%:iin, koska merkki on näkynyt hyvin vahvasti sosiaalisessa mediassa Joel Vataasen sekä Matias Koistisen ja Jari ”Bull” Mentulan kuntosaleilta. Kuviosta 14 voidaan hahmottaa vastausten jakauma.



Kuvio 14. Vastaajien mieltymys valmistajien levytankoihin.

#### 6.4 Avoimet kysymykset

Avoimia kysymyksiä mielipidekyselyyn sisältyi kaikkiaan kolme. Kysymyksessä 11 pyrittiin selvittämään, mitkä yksittäiset kuntosalilaitteet ovat tehneet aktiivisiin kuntosaliharrastajiin vaikutuksen. Taulukossa 2 on listattuna viisi laitetta, jotka oltiin mainittu vastauksissa eniten. Otin tässä kohtaa huomioon vain sellaiset vastaukset, joista

pystyi selvästi tunnistamaan kyseisen laitteen. Vastausten joukossa oli useampi laajamittaisempi vastaus, kuten ”*Hammerin selkälaitteet*” ja ”*Precor punnerruslaitteet*”, joita en ottanut laitteiden mainintoja laskiessa huomioon.

Suurimman kannattajakunnan sai amerikkalaisen Hoist-kuntosalimerkin hauiskone. 56:sta kysymykseen vastanneesta yhdeksän mainitsi kyseisen laitteen mieleisekseen. Toiseksi suosituin laite vastauksissa oli vaasalaisen Goljat –merkin hack-kyykkylaite kahdeksalla maininnalla. Goljat-merkin omistama Wasa Gym Trading kertoo omilla kotisivuillaan laitteen olevan tituleerattu jopa maailman parhaimmaksi hack-kyykky-laitteeksi. (Wasa Gym Tradingin www-sivut) Seitsemän vastaajaa kertoivat tykättyneensä Hemmer Strengthin jalkaprässiin. Neljänneksi suosituimmaksi laitteeksi nousi samaisen laitemerkin Low Row-selkälaitte ja viidenneksi kotimaisen Kraftwerkin Smith-laite. Kaikki vastaukset kysymykseen löytyy liitteestä 2.

Laite	Maininnat
Hoist RPL-5102 Hauiskone	9
Goljat Hack-kyykky	8
Hammer Strength jalkaprässi	7
Hammer Strength Low Row	5
Kraftwerk Smith-kone	5

Taulukko 2. Eniten vastaajia miellyttävät laitteet.

13. kysymyksessä vastaajia pyydettiin listaamaan kolme olosuhteiltaan parasta kuntosalia paremmuusjärjestyksessä. Käsittelin vastaukset kuten kysymyksessä 11, eli otin lukuun vain vastaajien maininnat kyseisistä kuntosaleista. Mikäli vastaaja oli kuitenkin maininnut vastauksissaan saman kuntosaliketjun useamman toimipaikan, laskin niistä vain yhden maininnan kuntosaliketjun lukuun. Päädyin tähän analysointitapaan, koska ketjusalien toimipaikat ovat yleisemmin sisustukseltaan ja laitteistoltaan samantyyppisiä. Lisäksi se teki vastausten analysoinnista helpompaa, koska osa vastaajista oli maininnut vastauksissaan pelkästään ketjun ja osa ketjun toimipisteen.

Aktiivisten kuntosaliharrastajien mielestä olosuhteiltaan parhaimpina treeni paikkoina voidaan pitää Helsingin Ruoholahdessa sijaitsevaa Mayor’s Gymiä sekä Ptvgyim-kuntosaliketjua. Kysymykseen vastasi yhteensä 102 henkilöä ja taulukosta 3 voidaan



nähdä, että niistä 27 olivat asettaneet käyntikokemuksensa mukaan Mayor's Gymin kolmen parhaimman kuntosalin joukkoon. Joel Vatasen omistama Ptvgyim-kuntosaliketju sijoittui heti Mayor's Gymin jälkeen toiseksi 25 vastaajan maininnalla. Jos puhutaan kuitenkin yksittäisestä kuntosalista, ei varmaankaan ole vääräys pitää Mayor's Gymiä aktiiviharrastajien makuun yleisesti parhaana kuntosalina Suomessa. Kolmanneksi suosituimmaksi kuntosaliksi sijoittui Tampereen keskustassa sijaitseva WFC eli Wolf Fitness Club. Vastauksista voidaan myös havaita kaikkia kolmea kuntosalia edustava tekijä; laadukkaat ja kattavat kuntosalilaitteet. Kaikki mielipiteet parhaimmista kuntosaleista ovat listattuna liitteessä 3.

Vastauksia selatessani koin hieman hämmentävänä, että yksikään 102:sta vastaajasta ei ollut maininnut ainuttakaan kuntosalia ulkomailta. Vaikka Suomessa kaupallisia kuntosaleja voidaankin pitää laadukkaina, olisin odottanut, että edes muutama vastaaja olisi nostanut kolmen parhaaksi kokemansa treenipaikan joukkoon esimerkiksi jonkun ulkomailla sijaitsevan, isolla rahalla tehdyn fitnesskeskuksen. Ihmiset ovat pitkään harrastaneet aktiivilomien viettoa ulkomailla uusissa ympäristöissä ja itsekin tunnen ihmisiä, joiden pääpaino ulkomaanlomilla on ollut treenaamisessa. Tämänkin vuoksi pelkästään suomalaisten kuntosalien edustusta vastauksissa voidaan pitää yllätyksenä.

Kuntosali	Maininnat
Mayor's Gym	27
Ptvgyim	25
Wolf Fitness Club	13

Taulukko 3. Vastaajien mielestä parhaimmat kuntosalit.

Viimeisessä kysymyksessä vastaajien annettiin tuoda esille vielä sellaisia asioita, joita kyselyssä ei kysytty, mutta mitä he pitävät kuitenkin tärkeänä kuntosalilla. Vastauksia tällaiseen usein kyselyn loppupuolella esitettyyn avoimeen kysymykseen saatiin todella kiitettävästi, peräti 75 kappaletta. Keskeisimmiksi asioiksi vastauksissa nousivat muun muassa siisteys, hyvä ilmanvaihto, ilmapiiri, riittävän avarat tilat sekä laadukkaat kuntosalilaitteet. Kaikki tähän kysymykseen liittyvät vastaukset löytyvät liitteestä 4.

## 7 OMAN KUNTOSALIKONSEPTIN SUUNNITTELEMINEN KYSELYN TULOKSIA HYÖDYNTÄEN

Monen intohimoisen kuntosaliharrastajan suurena haaveena on oman kuntosalin perustaminen, enkä itsekään tee tässä asiassa poikkeusta. Kuntosaleja tuntuu kuitenkin olevan jokaisessa kaupungissa kattavasti ja onkin viisasta ajatella, onko taloudellisesti järkeä lähteä näin kilpaillulle alalle? Vuosien ajan kuntosalipiireissä olleena ja asiaan perehtyneenä tiedostan täysin, että kuntosalibisnestä ei yleisesti ottaen voida pitää minään kultakaivoksena. Kuntosali saattaa tarjota juuri elannon, mutta vain todella harvan yrityksen kohdalla voidaan puhua taloudellisesta menestyksestä. Kuntosalin perustamista voidaan pitää melko korkean riskin sijoituksena, kun otetaan huomioon alan kova kilpailu sekä liiketoimintaan sitoutuva korkea pääoma. Kun selailee esimerkiksi Wasa Gym Tradingin, HC Gymin sekä kuntosalilaitteita ja -välineitä myyvän GoFitness.fi:n sivustoja ja tutkii tuotteiden hintoja, voi varmasti nähdä Joel Vatasen ilmoittaman 200 000 euron hintalapun kuntosalin kalustamisesta ja sisustamisesta melko realistisena. (Wasa Gym Tradingin www-sivut; HC Gymin www-sivut; GoFitness.fi:n www-sivut; Huttunen 2020)

Miksi ihmeessä laittaisin resurssejani liiketoimintaan, joka ei välttämättä tuottaisi itselleni merkittäviä summia rahaa? Voiko kaikkea kuitenkin laskea rahassa? Yrittäjähenkisenä, visuaalisena ja käsillä tekemisestä tykkäävänä ihmisenä olen aina saanut mielihyvää siitä, kun on saanut nähdä oman työnsä jäljen. Olen aina tykännyt luoda ja rakentaa uutta ja kehittää asioita. Raha on totta kai elämässä ja liiketoiminnassa tärkeä asia, mutta olen ajatellut, että oman kuntosalini perustaminen perustuisi täysin intohmoon ja harrastukseen. Lähtökohta yritystoiminnalle olisi melko epätyypillinen. Tavoitteenani ei olisi maksimaalisen voiton tavoittelu, vaan luoda kuntosalikonsepti, joka toimisi hyvin pienillä resursseilla eikä juurikaan työllistäisi itseäni, vaan toimisi enemmänkin harrastuksena. Yritykseen sijoitetun pääoman takaisinmaksun jälkeen liiketoiminnasta saatavilla tuotoilla kehittäisin ensisijaisesti kuntosalia ja sen olosuhteita ja mikäli tilanne sallisi, voisin nostaa itselleni jotain vaivanpalkkaa.

Miten sitten käytännössä toteuttaisin liikeidean ja miten se eroaisi muista kuntosaleista? Kuntosalibisneksessä on hyvin vaikea keksiä pyörää uudestaan, eikä tässä

tapauksessakaan se ole edes tarkoitus. Koko kuntosalikonseptini voisi kiteyttää perustuvan alkuinvestointien jälkeen kiinteiden kulujen minimoimiseen. Tämä koskee käytännössä kaikkea liiketoimintaan liittyvää, oli kyseessä sitten lämmitys- tai henkilökulut. En ole vielä tarkkaan ajatellut, ostaisinko kuntosalille oman liiketilan vai vuokraisinko sen. Mikäli se tapahtuisi vuokraamalla, käyttäisin todella paljon resursseja, että löytäisin hinta-laatusuhteeltaan edullisen toimitilan. Neliöitä tulisi olla vähintään 500 ja kuukausivuokra saisi asettua korkeintaan 2000-3000 euron väliin. Parkkipaikkoja tulisi olla kattavasti ja liiketilan avara ja helposti muunnettavissa. Automaation ja etätöön yleistymisen myötä toimitiloja ja halleja jää tyhjilleen, yritykset säästävät toimitilakustannuksissaan ja muuttavat pienempiin tiloihin. Tämän myötä suuria toimitiloja tulee kaiken aikaa tarjolle ja vähäisen kysynnän vuoksi niitä saataan myydä välillä halvallakin. Näen tämän pitkäaikaisena harrastuksena ja mikäli minulle tarjoutuisi mahdollisuus edulliseen ja juuri sopivan toimitilan ostamiseen, pidän hyvinkin mahdollisena, etten jättäisi tilaisuutta käyttämättä. Omassa kiinteistössä on myös se hyvä puoli, että hankintakustannusten jälkeen kiinteistöön liittyviä kiinteitä kustannuksia voi pienentää entisestään esimerkiksi vaihtamalla lämmitysmuodon taloudellisempaan aurinkoenergiaan.

Suurimpana erona moneen muuhun kuntosaliin ja merkittävänä säästönä on, että kuntosalilla ei ole lainkaan vastaanottoa ja palkallista henkilökuntaa. Kuukausimaksulliset jäsenyydet, kuukausittaiset irtokortit ja kertakäynnit olisi ostettavissa kuntosalin verkkosivuilta. Kuntosalin ovesta ja aulassa on kuitenkin puhelinnumero, johon voi soittaa tarvittaessa esimerkiksi klo 8 – 22 välisenä aikana asiakaspalveluun liittyvissä asioissa. Vuokraisin kuntosalin ohesta tilat edullisesti kuntosalia harrastaville parille urheiluhierojalle sekä mahdollisesti koulutetummalle lääketieteen asiantuntijalle, esimerkiksi naprapaatille. Nämä palvelut ja kuntosalin liiketoiminta saisivat toisistaan synergiaetua. Näiden lisäksi kuntosalilla toimisi muutama personal trainer, jotka ohjaisivat asiakkaitaan salilla. Kaikilla näillä henkilöillä olisi kuitenkin myös toinen tehtävä. Omien töidensä ohella he toimisivat kuntosalilla henkilökunnan roolissa. Käytännössä näillä henkilöillä olisi ”staff”-tekstillä ja kuntosalin logolla varustetut paidat päällä kuntosalin tiloissa ollessaan ja kuntosalin asiakkaat saisivat nykäistä heitä hihasta tarpeen tullen. Heidän tehtävinään olisi huolehtia muun muassa pukuhuoneiden, vessojen ja kuntosalin yleisestä siisteydestä ja tarvittaessa viedä siivoushuoneesta lisää wc-paperia

vessoihin. He myös huolehtisivat myyntiautomaattien täydennyksen. Myyntiautomaateista kerrotaan vielä erikseen hieman myöhempänä. Toisin sanoen heidän tehtävänään olisi huolehtia oman työnsä ohella siitä, että kuntosalin arki toimisi ja jokaisella kuntosalin asiakkaalla olisi miellyttävä asioida kuntosalilla. Vastineeksi he saisivat oman liiketilan käyttöönsä hyvin edulliseen hintaan, esimerkiksi 100-200 euron kuukausivuokralla, potentiaalisen asiakasryhmän sekä ilmaisen kuntosalijäsenyyden. Ihan kenen tahansa ammatinharjoittajan kanssa tällaista yhteistyötä ei voisi tehdä, vaan heidän tulisi olla myös vannoutuneita kuntosaliharrastajia ja kokea kuntosali sekä sen yhteisö omakseen. Samaan aikaan paikalla ollessa jokaisen ei tarvitsisi toimia kuntosalin henkilökuntana, vaan riittää, että paikalla olisi samaan aikaan yksi tai kaksi, jotka tunnistaisi vaatetuksesta henkilökunnaksi. Henkilökuntaakaan ei tarvitse edustaa, kuin esimerkiksi klo 16 – 19 välisenä aikana. Ammatinharjoittajat eivät vastuistaan juurikaan rasitu, eikä heidän tarvitse olla esimerkiksi aulassa toimettomana, vaan he voivat suorittaa omia treenejään tai valmennuksiaan tuona aikana. Riittää, että kuntosalilla on tavoitettavissa joku, jonka suuntaan kääntyä tarvittaessa.

Suurimmalle osalle Suomen kuntosaleista ei pääse lainkaan yöaikaan treenaamaan. Hyvin tyypillisesti jäsenet pääsevät kulkukortilla kuntosalille treenaamaan klo 5 – 23 välisenä aikana. Vaikka hyvin harva suorittaakin treeninsä yöllä, on olemassa esimerkiksi paljon vuorotyöläisiä, jotka arvostavat sitä, että kuntosalille pääsee mihin vuorokauden aikaan tahansa. Ympärivuorokautinen harjoittelumahdollisuus nostettiin esiin myös vastauksissa ja olenkin lähtenyt kuntosalikonseptissa siitä ajatuksesta, että niin kuukausittaiset jäsenet, kuin kertakäynninkin ostaneet pääsisivät treenaamaan ympäri vuorokauden.

Kaikkien tuotteiden myynti kuntosalilla tapahtuisi aiemmin sivutuista myyntiautomaateista. Myyntiartikkeleina niissä olisi kylmiä juomia, lisäravinteita, treenivarus-teita sekä kuntosalin logolla varustettuja vaatteita, asusteita ja shakereita. Aulassa olisi myös kahviautomaatti, josta saisi kupillisen edulliseen hintaan. Kuten lähes tulkoon kaikilla kuntosaleilla, myös tässäkin olisi oma sohvilla varustettu hengailutilansa kuntosalin aulassa, jossa voisi viettää aikaa ennen ja jälkeen treenin ja esimerkiksi nauttia kahviautomaatista ostettua juomaansa. Kyselystä saatujen tulosten perusteella sauna ei olisi edellytys aktiivisille treenaajille suunnitelmallani kuntosalilla. Saattaisin ehkä toteuttaa sen, jos ylimääräistä tilaa pukuhuoneiden yhteydestä löytyisi, koska haluaisin

tarjota palvelun sitä arvostavalle ja tykkään itsekkin käydä saunassa treenin jälkeen. Mikäli sauna ei sopisi liiketilaan, ei sen poisjättäminen kuntosalilta varmasti olisi ongelma. Sama periaate toimisi myös poseeraushuoneen kanssa.

Kiinteiden kulujen minimoimisen lisäksi toisena peruspylväänä kuntosalissa tulisi olemaan laatu. Se koskee kaikkea kuntosalin toimintaan liittyvää toimintaa, oli kyse sitten esimerkiksi markkinoinnista, ammatinharjoittajien pätevydestä tai kuntosalin tilojen fasiliteeteista. Ennen kaikkea laatu tulisi näkymään kuntosalin laitteissa, välineissä ja yleisesti treeniolosuhteissa. Tässä vaiheessa minulla on melko selkeä kuva, millaisia laitteita kuntosalille päätyisi, mutta tulisin todennäköisesti vielä kiertämään kotimaassa ja ulkomailla kokeilemassa laitteita laajemmin ennen lopullisia päätöksiä. En todennäköisesti päätyisi ottamaan koko laitteistoa vain yhdeltä tai kahdelta laitevalmistajalta, vaan valitsisin laitekannan sen perusteella, mitkä yksittäiset laitteet ovat millekin lihasryhmälle mielestäni parhaimmat. Valinnoissa ottaisin totta kai huomioon lajiharrastajien mielipiteet, mutta 15 vuoden kokemuksella ja kuntosalilaitteisiin intohimoisesti perehtyneenä luottaisin omaan ammattitaitooni ja pitäisin huolen myös siitä, että olosuhteiden rakentamisessa näkyisi oma kädenjälkeni. Kuntosalin laitteisto tulisi pääsääntöisesti koostumaan merkeistä Kraftwerk, HC Pro, Hammer Strength, Gym80 sekä Watson. Yksittäisistä laitehankinnoista en vielä pysty montaa varmaksi mainitsemaan, mutta melko varmoja laitteita hankintalistalla olisi kyselyssäkin suosituimmaksi noussut Hoistin hauiskääntölaite, Tecan vipunostokone, erittäin harvinainen Kraftwerkin pystyhack-laite sekä samalta valmistajalta hack-horisontaaliprässi.

Yli 70% kyselyyn vastanneista piti käsipainoissa kiinteistä käsikahvoista. Kun itsellänikään ei ole mitään mieltymystä asiaan, niin valitsisin kuntosalille hyvin todennäköisesti kiinteillä kädensijoilla varustetut käsipainot. Levytankojen brändin osalta suurimmalla osalla vastaajista ei ollut mitään tiettyä suosikkia, enkä koe, että itsellänikään sellaista olisi, koska niiden ominaisuudet eivät juurikaan eroa toisistaan. Käsipainojen ja levytankojen ja –painojen osalta tekisin päätökseni todennäköisesti melko vahvasti vain niiden ulkonäön ja saatujen tarjousten perusteella.

Cardio-laitteille suunnattu alue ei tulisi olemaan suuressa osassa kuntosalilla, mutta varmistaisin kuitenkin, että erityyppisiä laitteita olisi sen verran riittävästi, ettei vuoroa

tarvitsisi juurikaan odottaa. Kuntopyöriä ja juoksumattoja olisi kolme – neljä, crosstrainereita muutama, soutulaitteita, AirBikeja ja porraskoneita riittäisi kaikkia aluksi kaksi. Kuntosalilta tulisi myös löytymään laadukas toiminnallisen harjoittelun alue. Välineiltään se tulisi tarjoamaan laadukkaat olosuhteet toiminnalliselle harjoittelulle, mutta cardio-alueen tavoin se ei tulisi lohkaisemaan leijonan osaa kuntosalin alasta. Tarkoituksena ei ole kuitenkaan lähteä kilpailemaan CrossFit-salien kanssa.

Kuntosalikonseptini on suunniteltu ensisijaisesti aktiivisille ja intohimoisille kuntosaliharrastajille, mutta asiakkaaksi on ilman muuta tervetullut jokainen kuntosaliharjoittelusta kiinnostunut. Kuntosali kaikkine elementteineen tarjoaa asiakkaalle laatua ja jokainen ymmärtää, että laatu maksaa. Kuntosalikonseptini ei lähde kilpailemaan palvelullaan edullisempien kuntosaliketjujen kanssa, eikä se lähde siihen hinnallakaan. Huippulaadukkaat treeniolosuhteet ja yhteisö tuovat asiakkaalle lisäarvon, jollaista on vaikea saada moneltakaan kuntosalilta. Kyselyn tulosten perusteella aktiiviset treenaajat ovat valmiita maksamaan enemmän kuntosalista, joka tarjoaa huippuolosuhteet treenaamiseen. Kyselyyn vastanneista noin 72% olisivat valmiita maksamaan 30-50 euroa ja yli 40% 40-50 euroa kuukaudessa siitä, että pääsevät treenaamaan laadukkaalla ja juuri heille mieleisellä kuntosalilla. Kysyntä ja tarjonta määrittävät loppukädessä palvelulle hinnan, mutta olen kaavaillut, että kuukausikortin hinta tulisi asettumaan kuntosalilla noin 39 – 45 euron väliin.

## 8 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää, millainen on aktiivisten kuntosaliharjoittelijoiden mielestä laadukas kuntosali ja millaisista fyysisistä elementeistä se koostuu. Kyselyn tuloksia hyödyntäen suunnittelin myös kauan haaveilemani oman kuntosalin ja kuntosalikonseptin. Mielipidekysely suoritettiin huhti-toukokuun vaihteessa 2021 ja kyselylomake oli avoinna Pakkotoisto.com:n sivustolla yhteensä 12 päivän ajan. Sivuston omistaja Mike Sirén markkinoi myös aktiivisesti kyselyä Pakkotoisto.com:n YouTube-kanavalla kyselyn ajan lähes päivittäin pitämillään striimeillä. Vastauksia kertyi lopulta 128 kappaletta, joista vain yhdeksän oli naispuolisten vastaamia.

17 kysymystä sisältävä kysely aloitettiin hieman matalamman kynnyksen kysymyksellä, jossa tiedusteltiin vastaajan viikoittaisia kuntosalikäyntikertoja. Vastaajista yli 92%:n ilmoittaessa treenaavansa kuntosalilla 3-6 kertaa viikossa, ei kohderyhmään osumista tarvinnut epäillä. Aktiivisten kuntosaliharjoittelijoiden yleinen näkemys saunan ja poseeraushuoneen tärkeydestä kuntosalilla ei myöskään jättänyt aihetta spekuloinnille. Vaikka treenin jälkeinen sauna kovin ihanalta kuulostaakin, ylivoimainen enemmistö (36,9%) asiaan kantaa ottaneista ei kuitenkaan kävisi kuntosalin yhteydessä saunassa, vaikka siihen olisi mahdollisuus. Aktiivitreenaajien näkökanta poseeraushuoneeseen oli kuitenkin vielä selvempi. Lähes 70% vastaajista ei pidä erillistä poseeraushuonetta kuntosalilla kovin tärkeänä tai lainkaan tärkeänä.

Peräti yli 40% vastaajista ilmoitti, ettei osta kuntosalilla myynnissä olevia tuotteita. Tämä herättää varmasti monessa hämmennystä ja voisi kuvitella, että näin suuren ostopotentiaalin pystyisi hyödyntämään paremmin. Kuntosalilla ostoksia tehneiden yleisimmiksi tuotteiksi nousivat lisäravinteet ja erilaiset juomat, kuten vesi, kahvi tai urheilujuoma.

Lisäksi huomionarvoista kyselyn tuloksissa on Hammer Strengthin epävirallinen tituleeraaminen aktiivisten kuntosaliharrastajien mielestä parhaimmaksi kuntosalilaitemerkiksi. Amerikkalainen laitemerkki päihitti kilpailijansa ylivoimaisesti ja sai lukuisia mainintoja myös yksittäisistä laitteista kysyttäessä.

## 9 LOPPUSANAT

Opinnäytetyöprosessini alkoi keväällä 2021 maaliskuun lopussa ja kesti kokonaisuudessaan vain reilut kaksi ja puoli kuukautta. Aikataulu oli tiukka, mutta tarkalla aikataulutuksella ja opinnäytetyön ohjaajani määrätietoisen ohjauksen ja hyödyllisten vinkkien avulla, työ eteni suunnitellusti ja työstä muodostui ehjä ja jäsenelty kokonaisuus.

Opinnäytetyöprosessi itsessään oli antoisa matka, josta sain paljon oppia. Projektin aikana ymmärsin aikataulutuksen merkityksen näin suuren kokonaisuuden kannalta paljon paremmin. Myöskin kokonaisuuden hahmottamisessa ja sen hallitsemisessa koin menneeni tänä lyhyenä aikana aimo harppauksen eteenpäin. Teorian tutkinta uuden liiketoiminnan suunnittelun osalta ja kuntosalikonseptin suunnittelu vahvistivat myös opinnäytetyöprosessin aikana haluani toimia tulevaisuudessa yrittäjänä.

Lopuksi haluan vielä osoittaa kiitokseni tämän opinnäytetyön osalta merkittäville henkilöille ja tahoille. Haluan kiittää opinnäytetyöni ohjaajaa Teppo Lundellia kärsivällisyydestä ja jämäkästä ohjauksesta, Fitnesstukkua arvontapalkintojen lahjoituksesta ja mutkattomasta yhteistyöstä sekä Pakkotoisto.com:n Mike Siréniä kyselyn mahdollistamisesta ja sen markkinoinnista.



## LÄHTEET

Aalto, R. 2014. 100 vinkkiä kuntosalille. Saarijärvi: Fitra Oy.

Asunta, A. 2021. Canvoihin kangistunut. Proakatemia essee pankki. Viitattu 28.5.2021. <https://essee pankki.proakatemia.fi/canvoihin-kangistunut/>

Eskola, A. & Mäntysaari, A. 2006. Menestys: Kannattavuuden hallinnan perusteet. Keuruu: Otava

GoFitness.fi:n www-sivut. 2021 Viitattu 2.6.2021. <https://www.gofitness.fi/>

HC Gymin www-sivut. 2021. Viitattu 2.6.2021. <https://www.hcgym.fi/>

Heikkilä, T. 2014. Tilastollinen tutkimus. 9. uud. p. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Huttunen, A. 2020 Saavutus-podcast. PT Vatanen | Yrityksen kasvattaminen, Velkaraaha, 200 000 € hintalappu, Tatuoinnit (2. osa). Viitattu 2.6.2021. <https://www.youtube.com/watch?v=1H47OGFUsiE>

Kananen, J. 2008. Kvantti – Kvantitatiivinen tutkimus alusta loppuun. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Kananen, J. 2011. Kvantti – Kvantitatiivisen opinnäytetyön kirjoittamisen opas. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu

Kananen, J. 2015. Opinnäytetyön kirjoittajan opas. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu

Kehitä kokeillen www-sivut. 2021. Kokeilemalla kehittämisen työkaluja. Viitattu 28.5.2021. <https://kehidakokeillen.fi/tyokalut/>

Kielitoimiston sanakirja. 2020. Viitattu 1.5.2021. <https://www.kielitoimiston-sanakirja.fi>

Koistinen, M. 2020. Bull & Koistinen vastaukset, miten se sali tehdään? Viitattu 27.4.2021. <https://www.youtube.com/watch?v=uiGBIkEGK58&t=1312s>

Koljonen, J. 2019. Lean Model Canvas. Proakatemia.esseepankki. Viitattu 28.5.2021. <https://esseepankki.proakatemia.fi/lean-model-canvas/>

Liikkanen, M. 2009. Suomalainen vapaa-aika: arjen ilot ja valinnat. Helsinki: Gaudeamus Helsinki University Press

Mäntylä, M., Reukauf, M. & Toomar J. 2013. Graka kaulassa – Gradun ja kandin tekijän selviytymisopas. Helsinki: Oy Finn Lectura Ab

Suontausta, H. & Tyni, M. 2005. Wellness-matkailu – hyvinvointi matkailun tuotekehityksessä. Helsinki: Edita Prima Oy.

Siikavuo, J. 2016 Talous haltuun pk-yrityksessä. Helsinki: Kauppakamari

Thomsson, I. & Terävä, H. 2020. Mmiisas on Vuoden vaikuttaja – Suomen ensimmäisessä YouTube-gaalassa palkittiin tubettajia 21 kategoriassa. Viitattu 27.4.2021. <https://yle.fi/uutiset/3-11517281>

Valli, R. 2018. Ikkunoita tutkimusmetodeihin 1. 5. uud. painos. Jyväskylä: PS-kustannus

Vilkkä, H. 2015. Tutki ja kehitä. Jyväskylä: PS-kustannus.

Vilkkä, H. 2007. Tutki ja mittaa. Helsinki: Tammi

Ville. 2011. Lean Canvas – Työkalu vision jalostamiseen. Aalto Blogs. 13.10.2011. Viitattu 30.5.2021. <https://blogs.aalto.fi/itainnovaatiopalvelu/2011/10/13/lean-canvas-tyokalu-vision-jalostamiseen/>

Virtamo, J. 2009. Monipuolinen kuntosaliharjoittelu - Voimaa, kuntoa ja kiinteyttä. Jyväskylä: Docendo.

Voimala Vaajakosken www-sivut. 2021. Mitä on toiminnallinen harjoittelu? Viitattu 25.5.2021. <https://www.voimalavki.fi/mita-on-toiminnallinen-harjoittelu/>

Wasa Gym Tradingin www-sivut. 2021. Viitattu 2.6.2021 <https://www.wgt.fi/>

## Mielipidekysely laadukkaan kuntosalin olosuhteista

### Kyselyyn osallistuneiden kesken arvotaan kolme lahjakorttia (100€, 50€, 50€) Fitnessstukkuun.

Kuntosaliharrastajat arvostavat kuntosaleissa erilaisia asioita. Kartoitan harrastajien mieltymyksiä osana opinnäytetyötäni ja yhtenä kyselyn tarkoituksena on myös tuottaa tietoa itselleni mahdollista yrittäjyyttä varten. Kysely on yksinkertainen ja siihen vastaaminen ei vie paljoa aikaa. Kiitos, kun kerrot mielipiteesi ja autat minua vastauksillasi. Ystävällisin terveisin, Matti Penkkimäki

#### 1. Kuinka usein käyt kuntosalilla?

- Harvemmin, kuin kerran viikossa
- 1-2 kertaa viikossa
- 3-4 kertaa viikossa
- 5-6 kertaa viikossa
- 7 kertaa viikossa tai enemmän

#### 2. Kuinka tärkeänä pidät saunaa kuntosalilla?

En kävisi, vaikka siihen olisi mahdollisuus

Saunaan olisi upeaa päästä aina treenin jälkeen

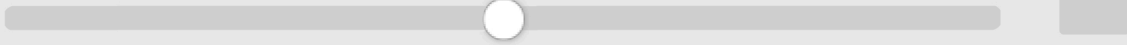


### 3. Kuinka tärkeänä pidät erillistä ”pose” -huonetta kuntosalilla?

- En lainkaan tärkeänä
- En kovin tärkeänä
- En osaa sanoa
- Melko tärkeänä
- Erittäin tärkeänä

### 4. Kuinka tarpeellisenä pidät vastaanoton laajaa aukioloa / henkilökunnan fyysistä tavoitettavuutta kuntosalilla?

Ei vaikuta lainkaan käyntikokemukseen Koen respan tärkeänä asiana kuntosalilla



### 5. Ostatko joskus kuntosalilta joitakin tuotteita?

- Kyllä
- En

### 6. Jos vastasit edelliseen kysymykseen ”Kyllä”, mitä tuotteita olet ostanut? (Valitse ostamasi tuotteet)

- Lisäravinteet
- Treenivarusteet (esim. rannesiteet, veroremmit, polvilämmittimet tms.)
- Shakerit tai juomapullot
- Juomat (vesi, kahvi, urheilujuoma tms.)
- Treenivaatteet
- Kuntosalin logolla varustetut vaatteet tai asusteet
- Muu, mikä?

**7. Mitä cardio-laitetta tykkäät käyttää yleisimmin lämmittelyyn ja aerobiseen harjoitteluun? Voit valita useamman.**

- Kuntopyörä
- Juoksumatto
- Crosstrainer
- Soutulaite
- Porraskone
- Muu, mikä?

**8. Kuinka tärkeänä pidät toiminnallisen harjoittelun aluetta kuntosalilla?**

- En lainkaan tärkeänä
- En kovin tärkeänä
- En osaa sanoa
- Melko tärkeänä
- Erittäin tärkeänä

**9. Pidätkö käsipainoissa enemmän kiinteistä vai pyörivistä käsikahvoista?**

- Kiinteistä
- Pyörivistä
- Ei merkitystä

10. Mihin kuntosalilaitteita valmistavan merkin laitesarjaan yleisesti ottaen olet mieltynyt eniten? Nimeä kolme mieluisinta (1 = mieluisin, 2 = toiseksi mieluisin, 3 = kolmanneksi mieluisin).

**Vaihtoehdot:**

Teca  
Panatta  
TechnoGym  
Precor  
Matrix  
David  
Hammer Strength  
LifeFitness  
Cybex  
Gym80  
Kraftwerk  
HC Pro  
Ironfit  
Normann  
BH Fitness  
Goljat  
Hoist  
Star Trac  
Arsenal Strength  
GPF  
Watson  
Muu, Mikä?

1.

2.

3.

11. Moni kuntosaliharrastaja on tykästynyt johonkin tiettyyn laitteeseen ja pitää sitä lähes ylivertaisena muiden merkkien vastaaviin laitteisiin verrattuna. Mihin erityisiin laitteisiin sinä olet mieltynyt? (Esim. *Kraftwerkin dippikone, Hammer Strengthin smith-laite, TechnoGymin Pure-sarjan olkaprässi*)

Joillakin laitevalmistajilla on useampi saman lihasryhmän laite. Voit myös kopioida ja liittää internetistä laitteen nimen tähän englanniksi tai suomeksi, mikäli haluat selkeyttää vastaustasi. Muista kirjoittaa myös laitteen merkki. (Esim. *HC Pro painopakallinen yläselkäkone, Gym80 - 4353 Pure Kraft Pendulum Squat, Hoist - RPL-5102 Biceps Curl*)

Voit mainita niin monta, kuin haluat. (Max. 10kpl)

Laite

Laite

Laite

Laite

Laite

Laite

Laite

Laite

Laite

Laite



**12. Minkä valmistajan levytankoihin olet mieltynyt eniten?**

- Ei tiettyä suosikkia
- Titan Fitness
- Leoko
- Eleiko
- Rogue
- ATX
- HC Pro
- Muu, mikä?

**13. Luettele paremmuusjärjestyksessä mielestäsi kolme olosuhteiltaan parasta kuntosalia Suomessa, joissa olet käynyt. Perustele lyhyesti valintasi.**

Kuntosali 1

Kuntosali 2

Kuntosali 3

**14. Kuinka paljon olisit valmis maksamaan kuukaudessa laadukkaasta ja juuri sinun mielestäsi olosuhteiltaan täydellisestä kuntosalista?**

- Alle 20€
- 20 - 30€
- 30 - 40€
- 40 - 50€
- 50 - 60€
- Yli 60€

**15. Ikäsi?**

- Alle 25v
- 25-34v
- 35-49v
- 50-64v
- 65v tai yli

**16. Sukupuolesi?**

- Mies
- Nainen

**17. Pidätkö kuntosalilla tärkeänä joitakin asioita tai olosuhteita, joita kyselyssä ei mainittu? Voit kirjoittaa ne tähän.**

**18. Yhteystiedot Fitnessstukan lahjakorttiarvontaa varten.** (Arvontaan osallistuneiden tietoja käytetään vain voittajien tavoittamiseksi.)

**Nimi**

**Sähköposti**

**Puhelin**

## KYSYMYKSEN 11 VASTAUKSET JA VASTAAJAT

- *“HC PRO RINTATUELLINEN SELKÄLAITE”*
- *“HC PRO Shoulders- and benchpress” (Mies 50-64v)*
  
- *“Hammer Strength kyykkyprässi”*
- *“Hammer Strength jalkaprässi”*
- *“Hammer Strength alatalja”*
- *“Cybex kyykkyprässi”*
- *”Technogym talja” (Mies alle 25v)*
  
- *”GHR maaten, kuhan jossain edes olisi, merkillä ei väliä”*
- *”Smith-teline missä ei ole sitä ns ”kevennystä” ” (Mies 25-34v)*
  
- *“Sportkraft PRO reverse hyper <https://sportkraft.net/tuote/pro-reverse-hyper-2/>”*
- *“Mikä tahansa muu reverse hyper laite, kunpa vaan löytyisi, tosi harvinaisia suomen saleilla” (Mies 35-49v)*
  
- *“Nautilus pull over”*
- *“Kraftwerk smith” (Mies 25-34v)*
  
- *“Hammer Strenght prässi” (Mies 25-34v)*
  
- *”Goljat hack kyykky”*
- *”Hoist hauiskone”*
- *”Hoist soutukone”*
- *”Hoist ylätaljakone” (Mies 25-34v)*
  
- *”Hoist reisikoukistus istuen” (Mies 35-49v)*
  
- *”Hammer strengthin hauiskone. jossa kiinteä Y-kahva”*
- *”Hammer strengthin pulldown selkälaitte, jossa erilliset kahvat käsille”*
- *”LifeFitnessin takareisilaitte maaten” (Mies alle 25v)*
  
- *”Hc Pro yläselkä”*
- *”Alatalja”*
- *”Räkki takakyykkyä varten”*
- *”Ylätalja”*
- *”Ristitalja”*
- *”Laitetaan viimeiseen, tukevat laitteet on mieleisiä” (Mies 50-64v)*

- ”Hammer chest press”
- ”Hammer loaded seated bicep”
- ”Hammer shoulder press”
- ”Hammer lateral shoulder press” (Mies 35-49v)
  
- ”Kraftwerk Smith” (Mies 25-34v)
  
- ”Technogym pulldown kone”
- ”Technogym punnerrus olkapää”
- ”Technogym ristitalja”
- ”Technogym skottipenkki”
- ”Technogym alatalja” (Mies 35-49v)
  
- ”Kraftwerkin kulmasoutu”
- ”Kraftwerkin smith” (Mies alle 25v)
  
- ”Kraftwerk smith” (Mies 25-34v)
  
- ”Goljat hack kyykky”
- ”ATX hauislaite” (Mies alle 25v)
  
- ”Kraftwerk seal row”
- ”Kraftwerk 131 T-kulmasoutu rintatuella”
- ”David B30 Punnerruspenkki”
- ”TechnoGym Selection 900 - ABDOMINAL CRUNCH” (Mies alle 25v)
  
- ”Nautilus - Inspiration Strength® Leg Press Model 9-IPLP2”
- ”Nautilus - Power Cage Model 9NP-R8005”
- ”HC PRO PENKKIPUNNERRUSPENKKI + turvaraudat” (Mies 25-34v)
  
- ”Hammerin selkälaitteet” (Mies 35-49v)
  
- ”Goljat Hack-kyykky”
- ”Precor hauiskone”
- ”Hammer Strenght high pull, low row, jalkaprässi + ylätalja”
- ”Life Fitness takareisikone maaten”
- ”David chest press” (Nainen alle 25v)
  
- ”Hoist vastapainosmith”
- ”Hoist ylätalja” (Mies 35-49v)
  
- ”Goljat hack” (Mies alle 25v)
  
- ”David prässi” (Mies 35-49v)
  
- ”Gym-80 jalkaprässi”
- ”Gym-80 hack-kyykky” (Mies alle 25v)

- ”Nautilus pullover” (Mies alle 25v)
- ”Hc Pro ylätalja painopakallinen”
- ”Hc Pro alatalja painopakallinen” (Mies alle 25v)
- ”Precor punnerruslaitteet”
- ”Hoist hauiskone” (Mies alle 25v)
- ”Hoistin prässi” (Mies 25-34v)
- ”Goljatin hakki”
- ”Gym80 - leg extension”
- ”Gym80 - lying leg curl” (Mies alle 25v)
- ”Cybex Verti rintapunnerrus” (Mies 35-49v)
- ”Kaikki TechnoGymin vipuvarsilaitteet vapailla painoilla” (Mies 35-49v)
- ”Smith Precor”
- ”LifeFitness jalkaprässi” (Mies 50-64v)
- ”Hoist hauiskääntö”
- ”Matrix reiden lähentäjä” (Mies 35-49v)
- ”Hammerin alarintakone”
- ”Hammerin jalkaprässi”
- ”Precorin alaviistopenkki”
- ”HC Pro penkipunnerruspenkki” (Mies 50-64v)
- ”HOIST hauiskone”
- ”HAMMER STRENGHT low row”
- ”HOIST yläselkälaitte”
- ”GYM 80 reisikoukistus istuen” (Mies 35-49v)
- ”Hoist hauis kone”
- ”Teca vipunostokone” (Mies 35-49v)
- ”David 500 pec dec-rintaprässi!” (Mies 35-49v)
- ”Hammer Strenght Leg Press , <https://www.lifefitness.com/en-us/catalog/strength-training/plate-loaded/hammer-strength/plate-loaded-linear-leg-press>”
- ”Nautilus Nitro Bicep curl , <https://progymssupply.com/nautilus-nitro-bicep-curl.html>”
- ”Kraftwerk hacksquat” (Mies 25-34v)

- “Goljatin jalkaprässi”
- ”Hoistin hauiskone”
- “Hammer Strenghtin high row” (Mies 25-34v)
- “Hammer Strength Linear Leg Press”
- “Eleiko XF 80 Power Rack” (Nainen 35-49v)
- ”Kraftwerk ylätalja” (Mies 35-49v)
- “Precor Hack kyykky” (Mies alle 25v)
- “Techno Gym-Low Row”
- “Techno Gym- Vertical weight”
- ”Goljat Hack-kyykky” (Mies 35-49v)
- “HAMMER STRENGTH LEG PRESS”
- “MATRIX LEG EXTENSION – ULTRA SERIES”
- “Technogym Selection Pro Pulldown”
- “Cybex Plate Loaded Triceps Press”
- “Cybex Prestige Strength VRS Leg Press”
- “Hoist CF 3754 Dual Action Smith”
- “HC PRO RINTATUELLINEN SELKÄLAITE”
- ”HC PRO SIVU JA TAKAOLKAPÄÄT SAMASSA LAITTEESSA” (Mies 35-49v)
- “Hoist hauis kone”
- “Hammer strenght low row” (Mies 35-49v)
- ”Power rack”
- ”Reilusti vapaita painoja”
- ”David jalkaprässi”
- ”Paljon käsipainoja ja irtopenkkejä”
- “Concept 2 soutulaite” (Mies 25-34v)
- “Hammer Strenght low row”
- “Hammer Strenght high row”
- ”Goljat hack kyykky”
- ”Hoist hauislaite”
- ”HC Pro viikinkipunnerrus laite” (Mies 35-49v)
- “Goljat Hack kyykky”
- “Panatta SUPER DELTOID PRESS”
- “TECHNOGYM Selection 900 - LEG CURL”
- “TECHNOGYM Selection 900 - LEG EXTENSION”
- “TECHNOGYM PURE - Pull Down
- “Panatta KNEELING LEG CURLING” (Mies 35-49v)

- ”Perinteinen nostolava”
- ”Rogue tangot”
- ”Hammer selän vipuvarsikoneet”
- ”Hammer kyykky vipuvarsilaite” (Mies 50-64v)
  
- ”Panatta Hack-laite” (Mies 50-64v)
  
- ”Leoko tangot”
- ”Eleiko kisapenkki” (Mies 35-49v)
  
- ”TechnoGym PureStrength Leg Press-vipuvarsiprässi”
- ”Watson adjustable hack squat”
- ”TechnoGym Selection 700-vaakaprässi”
- ”Watson Animal Plate Load Leg Press-kelkkaprässi” (Mies 25-34v)
  
- ”Kraftwerk pysty hack” (Mies 35-49v)
  
- ”Hammer Strengthin low row”
- ”HD Elite Power Rack”
- ”Elitefts GHR” (Mies 35-49v)
  
- ”Teca viparikone”
- ”Hoist hauislaite”
- ”Hoist ylätalja”
- ”Hc Pro seisten tehtävä rintapunnerrus” (Mies 50-64v)
  
- ”Kraftwerk hack”
- ”Hammer Strength high row”
- ”TechnoGym hammer row”
- ”Hoist scott”
- ”Teca vipunosto”
- ”Kraftwerk pystyhack”
- ”Kraftwerk smith” (Mies 35-49v)

## KYSYMYKSEN 13 VASTAUKSET JA VASTAAJAT

1. *"PTV Porvoo"*
  2. *"Tranium Ekenäs"*
  3. *"KK Eken källare"* (Mies 50-64v)
- 
1. *"Syke training center"*
  2. *"Syke skinnarila"*
  3. *"Syke satama"* (Mies alle 25v)
- 
1. *"Energy Rantakylä (Joensuu): Hinta/laatu paras mitä kaupungista löytyy"*
  2. *"PTVgym Joensuu: Laitteiston laatu omaa luokkaansa"*
  3. *"Kunnonsali (Kuopio): Ahdas mutta mahtuu treenaamaan, ok laitteisto"* (Mies alle 25v)
- 
1. *"GB GYM, kattava"*
  2. *"PTV GYM pitsku, isot tilat ja asenne"*
  3. *"Mayors, kattava"* (Mies 25-34v)
- 
1. *"Power Center Kerava, lähellä ja saa myös hierontaa samasta paikkaa"*
  2. *"Power Fit Vantaa, laaja valikoima, miinuspisteitä Takamaan paikallaolosta"*
  3. *"VantaaGym Vantaa Koivukylä, maailman vahvin nainen reenaa täällä"* (Mies 35-49v)
- 
1. *"KP Gym, Turku. Kaikki mitä tarvitsee ja vähän päälle."*
  2. *"Piikkiön Kehityksen alakerta, kaikki mitä tarvitsee."* (Mies 25-34v)
- 
1. *"Syke, Lappeenranta"*
  2. *"K&M Lahti"*
  3. *"Metalli gym, Juva"* (Mies 50-64v)
- 
1. *"Töölö gym. Omaan makuun sisustus"*
  2. *"Ptv Pitäjänmäki. Treeni filis"*
  3. *"Töölön kisahalli. Laaja mahdollisuus eri urheiluihin"* (Mies 35-49v)
- 
1. *"Pp fitnesscenter turku"*
  2. *"Gymppikunto rauma"*
  3. *"Mayors"* (Mies 25-34v)
- 
1. *"Nurkkagym Laitila, löytyi kaikki mitä tarvitsin ja tunnelma oli hyvä"*
  2. *"Wfc, hieno ja kiva sali täynnä kaikkia mitä ikinäkään toivot"*
  3. *"Kuntosumppu Rauma, Mukavan idyllinen hc sali"* (Mies 25-34v)
- 
1. *"Kuntosumppu Rauma"*
  2. *"Wellgo Pori"*
  3. *"PP Fitness Turku"* (Mies 25-34v)



1. *"PTV-gym - tunnelma ja varustus"*
  2. *"Mayors – Laatus"*
  3. *"Entisen työpaikkani kuntosali - lähes oma sali"* (Mies 25-34v)
- 
1. *"PTV"*
  2. *"Töölön punttis"*
  3. *"Vallila holvi"* (Mies 25-34v)
- 
1. *"Mayors gym helsinki, kattava laite valikoima"*
  2. *Fressi 24 Arabia ent. Arabium kattava valikoima laitteita ja sali auki 24/7"* (Mies 25-34v)
- 
1. *"Energy rantakylä Joensuu - laitevalikoima on todella hyvä, tila on huikea sekä asiakaspalvelu aina ollut hyvällä tasolla"*
  2. *"Energy keskustan sali Joensuu - samat perustelut kuin ensimmäisessä"*
  3. *"Wolffi Tampereella - laitevalikoima todella monipuolinen ja laadukkaat välineet"* (Mies alle 25v)
- 
1. *"Ptv gym porvoo"* (Mies alle 25v)
- 
1. *"Ptv gym"*
  2. *"Lavia kuntosali"* (Mies 25-34v)
- 
1. *"Mayors gym"*
  2. *"PTV Gym"* (Mies 35-49v)
- 
1. *"Power Gym Kouvola"*
  2. *"Fitness K&M Lahti"*
  3. *"PTV Gym Kouvola"* (Mies 35-49v)
- 
1. *"Loaded laatu"*
  2. *"Ptv gym tunnelma"* (Mies 35-49v)
- 
1. *"Fressi"*
  2. *"Liikku"*
  3. *"Fitness24/7"* (Mies 35-49v)
- 
1. *"Neidonkeidas"*
  2. *"Mayors Gym"* (Mies alle 25v)
- 
1. *"Steelbody Tampere"*
  2. *"Sunsali"*
  3. *"Salon gym&fitness"* (Mies 35-49v)
- 
1. *"Golds Gym Mikonkatu"*
  2. *"MYYRIN KUNTOKESKUS"*
  3. *"Solana Fitness"* (Mies 35-49v)

1. *"Firmansali - Juuri uusittu ja ilmainen, helppo käydä työn jälkeen"*
  2. *"Helsingin kaupungin sali Maunula - edullinen ja kattava laitekanta, lähellä kotia"*
  3. *"Entinen SATS Leppävaara - Työpaikan vieressä ja uusi sali jossa valoisaa ja hyvä sauna" (Mies 25-34v)*
- 
1. *"Gym 40520. Hyvä laite valikoima. Ei liian ruuhkainen." (Mies 35-49v)*
- 
1. *"En ole käynyt oikein missään" (Mies 35-49v)*
- 
1. *"Kuntokeskus ote Mikkeli, kompaktipaketti kaikkea hyvää."*
  2. *"Fressi Mikkeli, tilava ja laadukas mesta."*
  3. *"Vantaa gym, oli lähellä sen hetkistä kotia." (Mies 35-49v)*
- 
1. *"Power Center Kerava, erittäin monipuolinen" (Mies alle 25v)*
- 
1. *"Legion Riihimäki, hyvät laitteet, siistin näköinen"*
  2. *"Riihimäen urheilutalo, painonostosali(kotisali)" (Mies alle 25v)*
- 
1. *"Salon ollikkala"*
  2. *"Kiskon kuntohalli"*
  3. *"Saimaan Nopsa" (Mies 25-34v)*
- 
1. *"PTVGYM HKI laitteet ja sisätilat tuo HC meininkiä"*
  2. *"VANTAA GYM CLUB oma koti sali, laaja laitevalikoima"*
  3. *"FitTammisto, jäätävän suuri ja valinnanvaraa" (Mies 25-34v)*
- 
1. *"Saamelaisalueen koulutuskeskus Asuntola jeeran kuntosali"*
  2. *"Kunto ykkönen Oulu ( energy gym )"*
  3. *"Pyhäjoen kuntosali" (Mies 35-49v)*
- 
1. *"Wfc, laadukkaita ja jämäköitä laitteita" (Mies alle 25v)*
- 
1. *"Mayors" (Mies 35-49v)*
- 
1. *"Alavieskan Viri, halpa ja paljon vapaita painoja ja rauhalliset tilat. Iso voimannostolava"*
  2. *Kunnon Paikka Rovaniemi, siistit tilat ja monipuolinen laitevalikoima" (Mies alle 25v)*
- 
1. *"GoGo Park, Tampere - Selkeä, hyvät vapaan painon alueet, mutta ryhmäliikunta rajoittaa salin kokoa."*
  2. *"Fressi Syke Tammela, Tampere - Kattava ja tyylikäs, mutta huonosti vapaita painoja."*
  3. *"SportUni Tamppi Areena, Tampere - Vain oleellinen ja hyvä treenihenki." (Mies 25-34v)*
- 
1. *"Forever fitness Tampere. Hinta & laatu kohtaa"*
  2. *"WFC Tampere. Laitteiston laajuus."*
  3. *"Fitness 24/7 Mikkeli. -" (Mies 35-49v)*

1. *"Powerhouse Gym Tampere - kotoisa tunnelma, hyvät laitteet ja asiantunteva henkilökunta"*
2. *"Sporttimekka Hämeenlinna - Tilava kuntosali, laaja laitevalikoima"*
3. *"Steelbody Tampere - Vanha, mutta kotoisa kuntosali toimivilla laitteilla"*  
(Nainen alle 25v)

1. *"Spartan sport center/Twf Turku"*
2. *"Target Gym"*
3. *"Sali 82" (Mies 25-34v)*

1. *"Syke tc Lappeenranta, laadukkaat laitteet, siisteys, ilmanvaihto, valaistus"*
2. *"TaffGym Lappeenranta, henki, yleisfiilis"*
3. *"Ulkosalit, helppous" (Mies 35-49v)*

1. *"Elixia, parantunut viime aikoina"*
2. *"Ptvgy, hc-sali"*
3. *"Mayors Gym, kattava valikoima" (Mies alle 25v)*

1. *"Keskikeho Jämsä tunnelma"*
2. *"Suoraman liikuntahalli"*
3. *"Linja" (Mies 35-49v)*

1. *"PTV GYM, hardcore tyylinen ja laitteita joka lähtöön"*
2. *"Liikku, paljon kyykkypaikkoja ja perustuu enemmän vapaisiin painoihin."*
3. *"Fressi, en keksinyt muutakaan." (Mies alle 25v)*

1. *"Nurmijärven Kuntocenter, asiakaspalvelu huippua, yhteishenkeä asiakkaiden kesken ja tarpeeksi laitteita"*
2. *"Ptv gym Pitäjänmäki hieno ja laajat valikoimat laitteistoa ja vapaapainoja"*  
(Mies alle 25v)

1. *"Huittisten huge kotisalini todella siisti ja mukava sali"*
2. *"Leaf areena (paljon tilaa treenata)" (Mies alle 25v)*

1. *"Energy, rantakylä" (Mies 25-34v)*

1. *"Sporttimekka tilava ja eri merkkisiä laitteita, jokaiselle löytyy toimivilla liikeraidoilla oleva vaihtoehto"*
2. *"Wolf"*
3. *"Mayors ilmapiiri" (Mies 25-34v)*

1. *"Syke Training Center - Hyvä valikoiva laitteita, paljon tilaa"*
2. *"Pelixir Iisalmi - Hyvä huonekorkeus, hyvät peruslaitteet"*
3. *"Syke Skinnarila - Hyvät peruslaitteet, riittävästi käsipainoja" (Mies alle 25v)*

1. *"Töölö Gym, iso ja monipuolinen"*
2. *"Elixia Itis, iso, monipuolinen ja viihtyisä" (Mies 35-49v)*

1. *"PowerTeam Pori mahtava voimailusali"*
  2. *"Porin Stadion"*
  3. *"Parkanon Puntti" (Mies 35-49v)*
- 
1. *"Bodytonic Porvoo, hintalaatusuhde"*
  2. *"Elixia Pitäjänmäki, iso sali ja kaikki löytyy"*
  3. *"Easyfit Vuosaari, hyvät laitteet ja ilma kulkee" (Mies 35-49v)*
- 
1. *"Gogo Linnainmaa. Monipuolinen valikoima"*
  2. *"Mayors. Uusia laitteita itselle" (Mies 50-64v)*
- 
1. *"Hyväntuulen kuntoklubi Kotka, koska koti sali."*
  2. *"Mayors Helsinki, laitevalikoima" (Mies 25-34v)*
- 
1. *"WFC" (Mies 35-49v)*
- 
1. *"Powerhouse gym Tampere. Siisti ja monipuolinen"*
  2. *"Kuntopeimari Paimio, siisti ja rauhallinen"*
  3. *"Mayors gym Hki, monipuolinen" (Mies 35-49v)*
- 
1. *"Herwood Gym Tampere – tilava"*
  2. *"Fitness24 - edullinen, aukioloajat" (Nainen 35-49v)*
- 
1. *"WFC Tre Hallituskatu"*
  2. *"Loaded (Tre)" (Mies 50-64v)*
- 
1. *"Loaded"*
  2. *"Turku Mentor" (Mies 25-34v)*
- 
1. *"Sportello Fit, Oulu. Edullinen sali ja laaja välinevalikoima monipuoliseen treenaamiseen."*
  2. *"Fitness24Seven. Sama kuin edellinen, mutta iltaisin joskus todella ruuhkainen ja omaan mieleeni liian "kaupallinen" sali."*
  3. *"Kuntien omat kuntosalit. Yleensä edullisia kausikortteja saatavilla mutta välineistö ei aina niin monipuolinen ja ilmanlaatu joillain saleilla huono, etenkin väestönsuojien saleissa." (Mies 25-34v)*
- 
1. *"Colosseum Vantaa. Laadukkaat hammerin laitteet."*
  2. *"Fressi Kuopio. tilava sali ihan keskustassa." (Mies 35-49)*
- 
1. *"K&M Lahti"*
  2. *"Energy Rantakylä Joensuu"*
  3. *"Sali 82 Turku" (Mies 35-49v)*
- 
1. *"Heat Gym"*
  2. *"Easyfit Nokia"*
  3. *"Atletico Tampere" (Mies 35-49v)*

1. "Mayors Gym"
  2. "Fit Keilaniemi"
  3. "Elixia Töölö" (Mies 25-34v)
- 
1. "Palokan kuntokeskus ilmapiiri paras"
  2. "Meijerin kuntosali laite valikoima"
  3. "Ptvgyym Porvoo asenne paikka" (Mies 25-34v)
- 
1. "Energy Rantakylä Joensuu"
  2. "Herwood gym Hervanta Tampere"
  3. "Salus Järvenpää" (Nainen 35-49v)
- 
1. "Ptvgyym Porvoo"
  2. "Kuntoklubi Porvoo"
  3. "Fitness 24/7 Porvoo aukiolo tarpeellinen itselle." (Mies 25-34v)
- 
1. "Mayors Gym"
  2. "Töölö Gym"
  3. "Athlon" (Mies 50-64v)
- 
1. "Wolf Tampere"
  2. "Parassali Akaa"
  3. "Polte Nekala" (Mies 25-34v)
- 
1. "Power center Kerava. Löytyy kaikki ja kaikkea riittävästi. Hyvää jengiä."
  2. "Kuntokeskus Pori. Alkuaikojen sali, johon liittyy paljon muistoja. Ainut miinus, että piti sisällään paljon Porilaisia ;)" (Mies 35-49v)
- 
1. "Gym 99, laadukas ja monipuolinen laitevalikoima ja puitteet muutenkin erinomaiset."
  2. "Fitness 24/7 Kuopio, edullinen ja omaan käyttöön riittävä."
  3. "Fressi Mikkeli, hyvä laitevalikoima ja hyvät puitteet, mutta hinta liian suolainen." (Mies 25-34v)
- 
1. "Mayors Helsinki, paljon hyviä laitteita mitä ei monilla saleilla ole."
  2. "Well gym Turku, tilava, paljon painonnostoalueita ja painoja, toiminnalliselle treenille tilaa. Aina puhdasta ja hyvä filis kun astuu sisään."
  3. "P&P fitness center Turku, hyviä laitteita ja hyvä meininki." (Mies 25-34v)
- 
1. "Training Club Pirkkala, lähes kaikki tarvittava ja hyvä ilmapiiri." (Mies alle 25v)
- 
1. "Mayors, laaja monipuolinen"
  2. "Myyrin kuntokeskus, hyvä ilmapiiri"
  3. "Wolf Tampere, monipuolinen" (Mies 35-49v)

1. *"Gogo Express. Edullinen. Riittävästi laitteita. Ei jumppia. Keskivertoa parempi ilmastointi."*
  2. *"Steel Body, Tampere"*
  3. *"WFC. Paras laitevalikoima, mutta ilmastoinnin puutteen vuoksi oli mahdoton kesällä."* (Nainen 50-64v)
- 
1. *"Sawo , Palvelu ja ammattitaitoinen valmennus"*
  2. *"G42, Palvelu ja laitevalikoima"* (Mies 35-49v)
- 
1. *"Jeppis Gym. Kaikille kaikkea"*
  2. *"PTV Gym. Hyvät laitteet"*
  3. *"Easyfit Jeppis. Tilava, hyvä henki"* (Mies 35-49v)
- 
1. *"Mayor's"*
  2. *"Voimalaitos Merihaka & Roba"*
  3. *"PTVGYM Pitäjänmäki"* (Mies 50-64v)
- 
1. *"Suomen kuntosalit ovat pääsääntöisesti paskoja"*
  2. *"Voimalaitos Merihaka (paljon hyviä laitteita)"*
  3. *"Mayor's Gym (Hyvät laitteet)"* (Mies 35-49v)
- 
1. *"Mayors"*
  2. *"Wolf Tampere"* (Mies 25-34v)
- 
1. *"Fit - Tammisto Vantaa: Todella laaja valikoima laitteita sekä isohko tila."*
  2. *"PtvGym Porvoo: Kattava määrä laitteita (tosin HC Gym ei kovin laadukas merkki), hyvää musiikkia ja asennetta."*
  3. *"Pakkala Gym Vantaa: Hyvä variaatio laitteita, hyvää musiikkia, keskikokoinen sali, aamupäivisin ei paljoa porukkaa."* (Mies 35-49v)
- 
1. *"Syke Lappeenranta monipuolisin"*
  2. *"Jyväskylän voimaklubi hyvä henki"*
  3. *"Taipalsaaren kuntosali hc sali"* (Mies 25-34v)
- 
1. *"Mayor's gym Helsinki"*
  2. *"Target gym Naantali"*
  3. *"PTVGym Oulu"* (Mies 25-34v)
- 
1. *"Ptv Pitäjänmäki, Tunnelma, laitteet"* (Mies 35-49v)
- 
1. *"WFC Tampere. Laatu, koko, fiilis, siisteys"*
  2. *"Mayors Helsinki. Laatu ja fiilis"*
  3. *"Fit Tammisto. Koko, laatu, siisteys"* (Mies 35-49v)
- 
1. *"Fit Tammisto"*
  2. *"Power fit vantaa"*
  3. *"Mayors"* (Mies 35-49v)

1. *"Fit Seinäjoki, hyvät laitteet, hyvä ilma"*
  2. *"Wfc Tampere keskusta, erityisesti Hammerin laitteet hyvät"*
  3. *"Ptv gym Pitäjänmäki, hyvä tunnelma ja visuaalisesti näyttävä, laitteet ok"*  
(Mies 35-49v)
- 
1. *"Energy Joensuu Rantakylä"*
  2. *"Energy Joensuu keskusta"*
  3. *"Mayor gym Helsinki"* (Mies 35-49v)
- 
1. *"Liikku kaakkuri"*
  2. *"Pudasjärven kunnan kuntosali"*
  3. *"Hukka xpress Oulu"* (Mies 25-34v)
- 
1. *"Classic gym"* (Mies 50-64v)
- 
1. *"Into wellness, käyn siellä. Paikkakunnan paras, hyvin neliöitä."*
  2. *"Mayors H:ki. Hyvä sali."*
  3. *"Gymstone Espoo. Iso hyvä monipuolinen sali."* (Mies 50-64v)
- 
1. *"PTV Gym Porvoo. On vaan niin hyvä!"*
  2. *"PTV Gym Oulu"* (Mies 50-64v)
- 
1. *"Syke Lappeenranta laaja. + toiminnalliset treenit"*
  2. *"Fressi Mikkeli laaja."*
  3. *"Fit24 Mikkeli kaikki tarvittava, halpa."* (Mies 25-34v)
- 
1. *"Arctic 24/7"* (Mies 25-34v)
- 
1. *"Valmennuskeskus voimala Oulu / kohtalaiset mahdollisuudet voimamiesharjoitteluun"*
  2. *"Classic gym Oulu / hyvät mahdollisuudet bodaukseen"* (Mies 35-49v)
- 
1. *"Kuntokeskus OTE-Mikkeli, kotisali, hyvät jalkalaitteet, kaikki tarvittava löytyy."*
  2. *"Vantaa PowerFit, Mihailovit ovat tehneet mahtavan salin, niin laitteistoltaan kuin ilmapiiriltään."*
  3. *"NoBody-Pieksämäki, todella hyvä HC-punttis. Sopii kehonrakentajista, voimastoon ja voimamieslajeihin. Watsonin uudet laatuvehkeet jaloille."*  
(Mies 25-34v)
- 
1. *"Fitnessgym Kivistö. Kotisali, sauna, iso sali."*
  2. *"Töölögym. Hyvät mahdollisuudet treenata kovaa."*
  3. *"Myyrin kuntokeskus. Hyvä paikka treenata kovaa. Perusspecsit kunnossa."*  
(Mies 35-49v)
- 
1. *"Powerhouse gym Tampere. Hyvä laitekanta, mukava ilmapiiri, sauna."*
  2. *"Mayor's gym Helsinki. Loistava laitekanta, sauna."*
  3. *"Liikuntamyylly Helsinki. Edullinen hinta, hyvä laitekanta ja mahdollisuus tehdä myös melkein mitä tahansa lajiharjoittelua."* (Mies 35-49v)

1. *"Mayors HKI - loistava valikoima laitteita, suuret tilat, 24h aukiolo"*
  2. *"Töölö gym HKI, suuret tilat, hyvä valikoima laitteita"*
  3. *"Loft Gym Espoo - loistava valikoima laitteita, suuret tilat"* (Mies 50-64v)
- 
1. *"Power Fit Vantaa, hyvä ja laaja valikoima laitteita/treenivälineitä"*
  2. *"Liikku Limingantulli Oulu, laajat ja avarat tilat + OK laitekanta"*
  3. *"Gym99, Kuopio, hyvät laitteet ja hyvä "treenihenki" "* (Mies 35-49v)
- 
1. *"Energy Rantakylä/Joensuu. Tilava, laajat vapaa paino alueet. Monta kyykkyräkkiä. Pitkä rivi käsipainoja."* (Mies 25-34v)
- 
1. *"Forever lite Vaasa Sepänkyläntie, paljon laitteita, tumma sisustus (Muuten ei referenssiä isoimmista ketjusaleista)"*
  2. *"Hietalahden kuntotalo, UG sali (Muuten ei referenssiä isoimmista ketjusaleista)"*
  3. *"Merikaarron kisanmaja, Vanhanliiton sali myös. (Muuten ei referenssiä isoimmista ketjusaleista)"* (Mies 25-34v)
- 
1. *"PTVgym Porvoo. Laajennuksen jälkeen entistä parempi."*
  2. *"Mayors Gym. Todella kattava laitevalikoima."*
  3. *"Legion Riihimäki. Hieno lookki salilla."* (Mies 35-49v)



## KYSYMYKSEN 17 AVOIMET VASTAUKSET JA VASTAAJAT

- ”Valaistus” (Mies alle 25v)
- ”Korkeakouluopiskelijat huomioitu hinnanalennuksissa. Tärkeää, että kuntosalin omistaja rakentaa salia intohimolla ja käyttää itse hyväksi toteamiaan laitteita ja tuotteita. Ei vaan klikata netistä sikaa säkissä salille. Huoltojen kesto tärkeää, joillain saleilla saanut venata kuukauden.” (Mies 25-34v)
- ”Idioottijuniorit spedeilee ja mölyää julkisilla saleilla nykyään niin, että ei niissä voi käydä. Vain avaimella sisään ja vain 1 henkilö kerrallaan per avain. Muuten junnut tunkee sisään ja pilaa salikokemuksen.” (Mies 35-49v)
- ”Hyvät pukuhuoneet, peseytymistilat on suuri plussa.” (Mies 25-34v)
- ”Ilmanvaihto ja kunnossa olevat laitteet” (Mies 50-64v)
- ”Siisteys” (Mies 25-34v)
- ”Mitä sali edustaa? Ulkoisesti kaunista fitness-salia vai ”meininki”-salia, missä pelataan puhelinta vähemmän ja treenataan enemmän.” (Mies 25-34v)
- ”Nyrkkeilyssä on tärkeä.” (Mies 25-34v)
- ”Harjoittelumahdollisuus 24h vuorokaudessa on mielestäni tärkeää.” (Mies 25-34v)
- ”Ei liian kovalla soivaa musiikkia.” (Mies 35-49v)
- ”Siisteys ja se, että nuoret eivät tulisi kolistelee ja huutelee kovaan ääneen, ottaen vai selffieitä. Sinne on tultu reenaamaan ja vielä kun moni muistaisi laittaa käyttämänsä painot takaisin paikoilleen. Tärkeänä pidän myös, että ei vallata yhtä laitetta tunniksi, ja reenaaja huomaisi itsekin että siellä on muitakin. Esim. reisojennus, kun moni vaan tahtoo jäädä istumaan sarjataukojen ajaksi siihen.” (Mies 50-64v)
- ”Puhtaus, ehjät ja toimivat laitteet, mikro asiakaskäyttöön, viihtyisät pukukopit.” (Mies 35-49v)
- ”Oikea tunnelma, salille sopiva musiikki, kunnolliset välineet” (Mies 35-49v)
- ”Ettei siellä kukaan kuvaa mitään videoita” (Mies 35-49v)
- ”Sijainti, hyvä meininki, tilavantuinen” (Mies 25-34v)

- *"Laaja tila."* (Mies 25-34v)
- *"Salikuri!!!"* (Mies 25-34v)
- *"Ilmastointi kesällä ois kiva, kunnollinen."* (Mies 25-34v)
- *"Hyvät levypainot esim. Eleiko. Bumperlevyt ei toimi."* (Mies alle 25v)
- *"Valaistus on tärkeä ja salimiljöö, liian kirkas ei sovi salille ja salilla täytyy olla tietynlaista raakuutta."* (Mies 25-34v)
- *"Ilmapiiri, treenataan tosissaan ja siivotaan jäljet."* (Nainen 35-49v)
- *"Siisteys, MUSIIKKI (vitun radiot salilla), ikäluokka vanhempaa kuin junnu-20v jonneilua, Valaistus hyvä, yleisfilis/-ilme, tarvikkeet yleiskäyttöön (vyö, remmit etc), oleskelutilat treenin ennen/jälkeen chättäykseen. Hyvä kysely!"* (Mies 25-34v)
- *"Pitää olla riittävästi kyykkyräkkejä ja tilaa taikinoida levytangolla, mavet yms."* (Mies alle 25v)
- *"Vapaapainojen toteutus merkittävää: käsipainopenkkejä ja säädettäviä kyykkyräkkejä ei voi olla liikaa. Tankovaihtoehdot eivät saisi rajoittaa tekemistä. Salitoiminnan ohessa olevat palvelut vaikuttavat profilointiin ja hinnoitteluun. Puhtaus ja järjestys on laadun merkki no. 1. Kehon huollolle varattava omaa tilaa. Pose-huone tärkeä, mutta vain, jos sali on tarkoitettu pääsääntöisesti fitness- ja kehonrakennustoimintaan."* (Mies 25-34v)
- *"Siisteys, monipuolinen laitevalikoima ja ilmastointi."* (Mies 35-49v)
- *"Huolletut laitteet, salin turvallisuus (mm. ilmapiiri ja kansatreenaajat), nopea reagoiminen asiakkaiden palautteeseen, joustavuus ja jäsenyys ilman sitoutumista ovat tärkeitä tekijöitä."* (Nainen alle 25v)
- *"Ilmastointi, tilaa reilusti, painotelineet on hyvässä paikassa"* (Mies 25-34v)
- *"Verkkokaupasta olisi hyvä saada ostettua myös kertakäynti salille ja se tulisi voimaan heti, riippumatta asiakaspalvelun aukiolosta."* (Mies 35-49v)
- *"Ei"* (Mies alle 25v)
- *"Avaraa tilaa reenata."* (Mies alle 25v)
- *"Ilmaisten neuvojen antaminen asiakkaille eikä vaan flätinä kerjätä rahaa. Semmoset metallipainot ja -levyt parhaimpia."* (Mies alle 25v)
- *"Suuret pukuhuoneet ja aulatila esim. odottelua varten"* (Mies alle 25v)

- ”Siisteys. Lukittavat kaapit säilyttää arvotavaroita treenin ajan. Hyvät ilmaiset parkkipaikat.” (Mies 25-34v)
- ”Hyvä ilmanvaihto, yleinen siisteys” (Mies alle 25v)
- ”Väljyys laitteiden välillä, ei liian tukkoon sisustettu. Uudehkot laitteet ja hyvä valikoima käsipainoja.” (Mies 35-49v)
- ”Useita kyykkytelineitä, Penkkejä ja vapaita painoja. Erikoisia tankoja ja kumilenkkejä saa olla myös.” (Mies 35-49v)
- ”Levyypainot pitää olla hyvät ja tarpeeksi kaikille, ilmanvaihto hyvä ja se fiilis siellä salilla ja musiikki jne.” (Mies 35-49v)
- ”Siisteys ja laitteiden kunnossapito.” (Mies 25-34v)
- ”Enemmän kuin yksi vessa/sukupuoli” (Mies 35-49v)
- ”Valaistus, musiikki, riittävän väljät tilat.” (Mies 35-49v)
- ”Yleinen siisteys ja tunnelma, tunnelmaltaan ”helppo mennä” ” (Nainen 35-49v)
- ”Eriolaisten ihmisten välinen tasavertainen ilmapiiri yhteisen asian äärellä.” (Mies 50-64v)
- ”Laadukkaat vermeet” (Mies 25-34v)
- Monipuolinen välineistö, riittävästi tilaa, liian ahtaissa tiloissa tympeä treenata, riittävä sisälämpötila ja hyvä ilmanvaihto. (Mies 25-34v)
- ”Kävijäkunta, tunnelma” (Nainen alle 25v)
- ”Ilmapiiri ja tunnelma. Pitää olla kovaa treeniä arvostava fiilis. Toinen on musiikki, ei radio Novaa.” (Mies 35-49v)
- ”Siisteys sekä isot painot.” (Mies 35-49v)
- ”Salin kannustava ilmapiiri on tärkeä osa kokonaisuutta.” (Mies 25-34v)
- ”Yleinen siisteys on itselle tärkeää. Kukaan paskaisessa ympäristössä halua olla.” (Mies 25-34v)
- ”Avara, hyvä ilmastointi, valoisa” (Mies 50-64v)
- ”Siisteys ja yleinen ilmapiiri on tärkeää.” (Mies 25-34v)

- *”Ilmapiiri on itselle ainakin oikeastaan tärkein asia. Jos salilla viihtyy, niin voisin tinkiä laitteista. Parhaat laitteetkaan ei korvaa sitä, jos ympäristöstä havaitsee selkeästi esimerkiksi sen, että joku ei ole tervetullut. Ilmapiirin luomisessa on mielestäni kriittisessä osassa henkilökunta, jos respassa vastaan tulee 100 kertaa sadasta henkilö joka saa asiakkaan tuntemaan olonsa tervetulleeksi, se ruokkii myös asiakasta ainakin omassa päässään toivottamaan kanssatreenaajat tervetulleeksi. Toki kusipäitä löytyy aina, mutta jos se löytyy respatiskin takaa, niin on parempi pitää tiski tyhjänä. Lukolliset pukkarikaapit on myös kova sana. Ja näin tosissaan treenaavana se kuuluisa ”tekemisen meininki” on myös sellainen mitä salissa arvostan.” (Mies alle 25v)*
- *”Painonnostolava, kunnollinen toiminnallisen harjoittelun tila ja vaadittavat välineet.” (Nainen 35-49v)*
- *”Viilentävä ilmastointi on ehdottoman tärkeä. Siihen kannattaa panostaa. Siitä olisin aika paljon kesäaikaan valmis maksamaan.” (Nainen 50-64v)*
- *”Ilmanlaatu (kosteus, lämpötila, puhtaus), yleinen siisteys ja järjestys” (Mies 35-49v)*
- *”Tilaa treenata, ei jonoja laitteille, focus treenaamisessa, siisteys, ei meluisa mutta musiikkia pitää olla.” (Mies 50-64v)*
- *”Liika ihmismäärä aina suuri miinus, eli vältän halpoja koko kansan liikuntakeskuksia. Punttisalilla oltava sopivan miehinen ja raaka meininki, sekä raskasta musiikkia. Kaikista kammottavinta, jos salilla päällä mainosradio. Myöskään parfyymien tuoksu ei sovi salille. Lattian oltava mustaa kumimattoa, ei laminaattia. Ja kaikista tärkein asia on SIISTEYS!” (Mies 35-49v)*
- *”Ei turhan steriiliä ja siistiä ympäristöä vaan sopivasti elämää nähnyt ja jossa kovia ääniä ei katsota kiertoon.” (Mies 25-34v)*
- *”Yhteisö on ylivoimaisesti tärkein, pitää moikata ja mielellään pikku hiljaa oppia tuntemaan porukkaa. Silloin myös haluaa käyttäytyä kunnolla kuten siivota paikat jälkeensä jne.” (Mies 35-49v)*
- *”Hyvä ilmanvaihto + ilmastointi kesällä. Siisteys ja järjestys. Laitteet tulee olla sijoiteltu järkevästi ja mahdollisimman väljästi.” (Mies 25-34v)*
- *”Hyvä ilmanvaihto.” (Mies 35-49v)*
- *”Riittävä tila laitteiden ympärillä. Vituttaa, jos ei sovi liikkumaan.” (Mies 25-34v)*
- *”Ilmanvaihto ja sisäilman laatu on tärkeä. Olisi mukava, kun muut käyttäjät olisivat aktiivitreenaajia, vähemmän kärtyysiä pappoja ja kukkahattutätejä kiitos. Käsipainoissa voisi olla korotukset kahden kilon tai kilon välein, silloin painoprosession tekeminen on helpompaa.” (Mies 35-49v)*

- *"Liika ruuhka huono"* (Mies 25-34v)
- *"Siisteys, toimiva ilmanvaihto"* (Mies 35-49v)
- *"Neliöitä, että laitteet ei ole liian ahtaasti. Hyvät käsipainot, ja riittävästi niitä, esim 50kg asti ainakin. Hyvälaatuiset tangot, ja riittävästi niitä, ja ez tankoja ssb-kyykkytanko ym. Siistit paikat, siivotut hygieniset pukuhuoneet. Hyvä musa, EI radiokanavaa!!"* (Mies 50-64v)
- *"Juoma-automaatti pitää olla. Desinfointiaineita ja pyyhkepaperia."* (Mies 50-64v)
- *"Laitteiden toimivuus. Nostovöitä talon puolesta, lantionnostokone olisi kiva parkatreenin kannalta. Riittävästi lukkoja aina tietyllä alueella, jotta niitä ei tarvitse etsiä."* (Mies 25-34v)
- *"Kovaa treenaamisen ilmapiiri ja tsemppaaminen. Autetaan kaveria haastavissa seteissä, ja tehdään treenaamisesta turvallisempaa. Myös sosiaalinen kanssakäyminen muiden treenaajien kanssa tärkeää."* (Mies 25-34v)
- *"Tilavat pukuhuoneet ja mahdollisuus vältellä kontakteja."* (Mies 25-34v)
- *"Tilavat pukuhuoneet, siisti yleisilme ja tehokas siivous. Riittävästi suihkuja ja vessoja. Hyvä valaistus, en tykkää treenata pimeässä."* (Mies 35-49v)
- *"Salin omistajan ja henkilökunnan tulee olla hyviä tyyppejä."* (Mies 50-64v)
- *"Pukuhuoneet (tilavat kaapit), sijainti, tunnelma."* (Mies 25-34v)
- *"Olisi kiva jos salilla kävisi samanhenkistä porukkaa."* (Mies 25-34v)
- *"Musiikki"* (Mies 35-49v)