



Sidontastudio Rihmokselle toteutettu asiakasprofilointi

Sari Ruskeeniemi

OPINNÄYTETYÖ
Marraskuu 2022

Liiketalouden tutkinto-ohjelma

TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Liiketalouden tutkinto-ohjelma

RUSKEENIEMI SARI

Sidontastudio Rihmokselle toteutettu asiakasprofilointi

Opinnäytetyö 63 sivua, joista liitteitä 13 sivua
Marraskuu 2022

Tämän opinnäytetyön tarkoitus oli toimeksiantajaa haastatteleamalla ja kyselytutkimuksen avulla tuottaa toimeksiantajalle asiakasprofiili työkalu. Tämän työkalun avulla toimeksiantajan on helpompi suunnitella tulevaisuuden suuntaansa huomioiden asiakaskokemus ja asiakaslähtöisyys liiketoiminnassaan.

Tutkimus liittyy sidonnan harrastamiseen, eli tutummin *shibariin* tai *kinbakuun*. Tämän työn toimeksiantajana toimii sidontastudio Rihmos, joka on vuonna 2020 Tampereella perustettu yritys. Se järjestää asiakkailleen sidontakursseja ja -tapahtumia, sekä parikonsultaatioita. Sidontastudion vuokraus on mahdollista ja sidonnassa käytettäviä köysiä voi ostaa Rihmokselta.

Kyselytutkimuksen kysymykset luotiin toimeksiantajalle tehdyn haastattelun pohjalta ja kysely kohdennettiin sidontaa harrastaville ja siitä kiinnostuneille. Kysely julkaistiin internetissä lokakuun alussa 2022. Tutkimustulosten pohjalta luotiin kolme erilaista malliasiakasprofiilia. Kyselystä saatiin paljon uutta ja monipuolista tietoa sidonnan harrastajista, sekä konkreettista tietoa harrastajien toiveista.

Asiakasprofiilien avulla toimeksiantaja voi suunnitella tulevaisuuden liiketoimintaansa ja näin parantaa asemaansa kasvavassa markkinassa. Tuloksia voidaan hyödyntää myös yrityksen markkinoinnissa ja asiakastyytyväisyyskyselyn pohjana. Asiakkaiden tunteminen ja asiakaslähtöisyys ovat hyvän liiketoiminnan valttikortteja.

Asiasanat: profilointi, palvelumuotoilu, asiakaslähtöisyys

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Degree Programme in Business Administration

RUSKEENIEMI SARI
Customer Profiling for Rope Bondage Studio Rihmos

Bachelor's thesis 63 pages, appendices 13 pages
November 2022

The aim of this thesis was to create customer profiles for the client by interviewing the client and conducting a survey. The customer profiles will act as a tool enabling the client to plan their direction for the future, making their business more customer-oriented and improving the customer experience.

The survey concerns rope bondage, commonly known as *shibari* or *kinbaku*. The client commissioning the survey is the rope bondage studio Rihmos, founded in Tampere in 2020. They organize rope bondage courses and jams for their customers, as well as rope bondage consultation for couples. Customers can also rent the studio space for private use, and bondage ropes can be purchased from the studio.

The survey questions were drawn up based on the client interview, and the survey targeted people practicing or interested in rope bondage. The survey was published on the internet in early October 2022. Three different customer profiles were created based on the survey results. The survey yielded lots of new, in-depth information about practitioners of rope bondage, and concrete knowledge of their wishes.

The client can use the customer profiles to plan their future business activities and so improve their standings in the growing rope bondage market. The results can also be utilized in the company's marketing, and as basis for a customer satisfaction survey. Knowing your customers and having a customer-oriented mindset are essential to good business.

Key words: profiling, service design, customer orientation

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
2	TUTKIMUSKOHDE JA TOIMEKSIANTAJA	7
	2.1 Sidonta.....	7
	2.1.1 Sanastoa	8
	2.1.2 Historia	9
	2.1.3 Sidonta Suomessa	10
	2.2 Sidontastudio Rihmos	11
	2.2.1 Historia	11
	2.2.2 Toiminta	12
	2.2.3 Köysimyynä ja tilavuokraus.....	12
	2.2.4 Tulevaisuus	13
3	TEOREETTINEN VIITEKEHYS	14
	3.1 Palvelumuotoilu.....	14
	3.2 Asiakaskokemus ja -ymmärrys.....	14
	3.3 Asiakasprofilointi	16
4	TUTKIMUSASETELMA	18
	4.1 Lähtökohdat	18
	4.2 Tavoite ja tarkoitus	19
	4.3 Tutkimusmenetelmät: aineiston keruu ja analyysimenetelmät	20
	4.3.1 Puolistrukturoitu haastattelu	20
	4.3.2 Kyselytutkimus	21
	4.3.3 Tulosten analysointi.....	22
	4.4 Luotettavuuden varmistaminen	23
5	TUTKIMUSPROSESSI JA TULOKSET	24
	5.1 Tutkimuksen toteutus	24
	5.1.1 Toimeksiantajan haastattelu	24
	5.1.2 Kyselytutkimuslomake	24
	5.1.3 Kyselyn julkaisu	26
	5.2 Tutkimustulokset	27
	5.2.1 Vastaajien taustatiedot	27
	5.2.2 Vastaajien kokemus ja suhde sidontaan	30
	5.2.3 Sidontapaikat ja tapahtumat	33
	5.2.4 Sidontaan liittyvä materiaali	34
	5.2.5 Erilaisten asioiden tärkeys elämässä	35
6	JOHTOPÄÄTÖKSET	37
	6.1 Löydetyt asiakasryhmät	37

6.2 Asiakasryhmien taustaerot	37
6.3 Ryhmien erot sidontaharrastuksessa	39
6.4 Ryhmien toiveet sidontaan liittyvään materiaaliin.	40
6.5 Mielikuvat sitomisesta ja asioiden tärkeys elämässä	41
6.6 Malliasiakasprofiilit	43
6.6.1 Pariskunta Kaija (33 v.) ja Kalle (37 v.) Vasta-alkaja.....	43
6.6.2 Simo Sitoja 43 vuotta.....	44
6.6.3 Sini Sidottava 33 vuotta	45
7 POHDINTA.....	47
LÄHTEET	50
LIITTEET	51
Liite 1. Toimeksiantajan haastattelulomake	51
Liite 2. Kyselytutkimuslomake	53
Liite 3. Eri ryhmien mielikuvat sitomisesta.....	62
Liite 4. Mitkä asiat ovat eri ryhmille tärkeitä elämässä.....	63

1 JOHDANTO

Tässä opinnäytetyössä luon kyselytutkimuksen avulla asiakasprofiilit sidontastudio Rihmokselle. Sidonta eli shibari tai kinbaku on köysitaidetta, jossa erilaisia köysiä käyttämällä sidotaan toista ihmistä. Sidonnan harrastaminen on lisääntynyt valtavasti Suomessa viime vuosina. Markkinoilla ei ole vielä montaakaan yritystä, jotka saisivat tulonsa puhtaasti sidonnasta ja siihen liittyvästä toiminnasta. Lähitulevaisuudessa on kuitenkin odotettavissa kilpailua tällekin alalle.

Opinnäytetyön aiheena on asiakasymmärrys, sen lisääminen ja sitä kautta toimeksiantaja yrityksen liiketoiminnan kehittäminen. Haastattelemalla toimeksiantajaa ja tekemällä kyselytutkimus sidonnan harrastajille ja siitä kiinnostuneille luon asiakasprofiilit toimeksiantajayritykselle. Näiden profiilien avulla toimeksiantaja pystyy saamaan laajemman käsityksen asiakkaistaan ja siitä minkälaisia erilaisia tarpeita heillä on sitomiseen liittyen. Näiden tietojen avulla on toimeksiantajan myös helpompi suunnitella liiketoimintansa suuntia tulevaisuudessa. Laajentuneella tietämyksellä asiakkaista ja heidän tarpeistaan toimeksiantaja pystyy kilpailemaan kasvavilla markkinoilla.

Tämän opinnäytetyön aihe kumpusi omasta kiinnostuksestani sidontaan ja toimeksiantaja yrityksen tarpeesta selvittää tulevaisuuden suuntaviivoja sidontaa ja sidonnanopetusta tarjoavana yrityksenä. Toimeksiantajayrityksenä tässä työssä on syksyllä 2020 perustettu Sidontastudio Rihmos. Yritys toimii Tampereella järjestäen muun muassa kaikille avoimia sidontailtoja eli sidontajameja ja sidonnan opetusta niin livenä kuin verkossakin. Samankaltaista yritystä ei ole Suomessa toista, mutta sidonnan harrastaminen on valtavassa kasvussa ja kilpailua alalle voidaan odottaa lähivuosina. Sidonnan opetteluun ei myöskään ole olemassa juurikaan suomenkielistä materiaalia, joten siihen liittyvät liiketoimintaideat ovat erittäin hyvä mahdollisuus kasvattaa liiketoimintaa.

2 TUTKIMUSKOHDE JA TOIMEKSIANTAJA

2.1 Sidonta

Tässä työssä pääosassa on toisen ihmisen sitominen köysillä, köysitaide, jota useimmiten kutsutaan shibariksi. Ajatukset, jotka tässä työssä annetaan sidonnasta ovat opinnäytetyöntekijän näkemyksiä, ellei toisin mainita. Jokaisella sitojalla ja sidottavalla on omat syynsä harrastaa tätä lajia, eikä tässä työssä pureuduta niihin muuten, kuin tutkimustulosten kautta.

Sidontaa voi harrastaa monin eri tavoin ja jokainen, joka ymmärtää lajin riskit, voi sitä harrastaa. Sidontaa on mahdollista harrastaa yksin ja yhdessä toisen ihmisen kanssa, joskus sidotaan myös useampia ihmisiä yhteen. Sidontaan käytetään eri materiaaleista valmistettuja ja eri vahvuisia köysiä tilanteen ja tarpeen mukaan. Sidontaa voi harrastaa niin yksityisissä tiloissa kuin sidontaan sopivissa julkisissa tiloissa. Myös ulkona tapahtuva sidonta on suosittua.

On paljon syitä harrastaa sidontaa. Sidottaessa toista ihmistä köysillä tarkoituksena voi olla mm. luoda hiljentymistä ja meditatiivisia tiloja, hoivan ja kannateltuna olemisen kokemuksia tai seksuaalista mielihyvää ja nautintoa. Sidottaessa voi tutkia erilaisia tuntemuksia, joita sitominen ja sidottavana oleminen herättää. Luottamus ja kommunikaatio kahden ihmisen välillä on suuressa roolissa sidottaessa. Sidonta on tyypillisesti hidasta ja kuulostelevaa, sen aikana ei ole kiire mihinkään ja sidonnan intensiivisyys auttaa palaamaan nykyhetkeen ja kehollisempaan kokemiseen. (Särkkä n.d.)

Sitomisessa turvallisuus on aina lähtökohta. Väärin tehty sidonta voi olla erittäin vaarallinen ja aiheuttaa niin fyysisiä kuin psyykkisiäkin vaurioita. Tärkeää sitomisessa on tunnistaa riskit, kommunikoida matalalla kynnyksellä ja olla valmiina purkamaan sidonta tilanteen niin vaatiessa. Sidontasession jälkeen tulee huolehtia myös jälkihoidosta (aftercare). On hyvä purkaa sidonnan tuomat ajatukset ja tuntemukset sanoiksi ja varmistua siitä, että molemmat osapuolet pääsevät takaisin arkitodellisuuden edellyttämään tasapainoon. (Särkkä n.d.)

Useimmiten ajatellaan, että sidonta sattuu. Sen ei kuitenkaan ole tarkoitus vahingoittaa ketään. Sidontaa on mahdollista harrastaa ilman kipukokemuksia, mutta toisaalta osalle harrastajista kipu on osa sidontaa. Toinen uskomus on, että sidonta on seksiä. Sidontaa on mahdollista harrastaa ilman minkäänlaista seksuaalista virettä, mutta joillekin harrastajille seksi on osa sidontaa. Kuitenkin Rihmoksen kaikissa tapahtumissa genitaalit tulee aina peittää. Kolmas hyvin yleinen väittämä on, että sidonta on kinkyä. Jos kinkyä ajatellaan jonkin sorttisena poikkeavuutena, niin eihän sidonta ole ihan se kaikkein tavallisin harrastus, mutta mitään väärää siinä ei ole. (Särkkä n.d.)

Sidonta liitetään myös usein alistamiseen ja väkivaltaan, joten siitä ei juurikaan puhuta. Kaikki tekeminen kuitenkin lähtee yhteisymmärryksestä ja suostumuksesta osapuolten välillä. Sidontaan liittyvän negatiivisen mielikuvan vuoksi harvempi kertoo julkisesti harrastavansa sidontaa.

2.1.1 Sanastoa

Sidonnasta voidaan käyttää monia eri nimityksiä, hiukan riippuen siitä, missä yhteydessä sitä käytetään. Tavallisimmat käytössä olevat sanat ovat kinbaku ja shibari. Sanojen tarkoitukset muuttuvat riippuen siitä, puhutaanko sidonnasta esimerkiksi seksuaalisessa yhteydessä vai ei. Sanalla sidonta viitataan tässä työssä yleisesti kaikkiin muotoihin harrastaa köysitaidetta.

Kinbaku tarkoittaa ”tiukkaa sidontaa”. Se on japanilainen sidonnan tyyli, johon liittyy henkilön sitominen köysillä yksinkertaisilla, mutta visuaalisesti monimutkaisilla kuvioilla. Länsimaissa sanalla kinbaku viitataan enemmänkin eroottiseen ja seksuaalissävyytteiseen sidontaan. Shibari taas tarkoittaa useimmissa yhteyksissä laajasti kaikkea sitomista, mutta länsimaalaisissa yhteyksissä, sillä viitataan taiteelliseen, esteettiseen ja koristeelliseen sitomiseen. Sanaa bondage käytetään myös sidonnan yhteydessä, mutta useimmiten silloin ei sidota köysillä vaan esimerkiksi huivilla tai vyöllä.

Koska lajille on useita käytössä olevia nimityksiä, käytetään tässä työssä sanaa sidonta. Suomenkielinen käsite kuvaa lajia varsin hyvin, kuten japanin sana shibari, jolla viitataan mihin tahansa sidontaan, ei vain ihmisten sitomiseen. Myös toimeksiantaja haluaa välttää paljon käytetyn shibari-termin käyttöä. Tällä hän haluaa välttää antamasta itsestään ja sidonnastaan kuvaa eksoottisena japanilaisena asiana. Hän pyrkii kunnioittamaan sidonnan juuria, mutta ei halua esiintyä japanilaisen perinteen tuntijana.

2.1.2 Historia

Sidonnan historiasta ja sen saapumisesta Suomeen ja Eurooppaan on jokseenkin vähän saatavilla olevaa tietoa. Tämän vuoksi otin yhteyttä yhteen Suomen ensimmäisistä ja tunnetuimmista köysitaiteilijoista Tinttu Henttoseen. Haastatelin häntä lokakuussa 2022 saadakseni lisää tietoa tästä aiheesta.

Tinttu kertoi sidonnan olevan alkujaan samuraiden kiinniotto-, kuljetus- ja häpäisymuoto. Köysien värillä ja sidontatekniikalla osoitettiin vangin rikos ja yhteiskunnallinen asema. Eri samurailta oli eri tekniikoita, joita ei opetettu muille. Viemällä vanki sidottuna äidin kotikylään häpäistiin koko kylä ja mahdollistettiin näin laumakuria. (Henttonen 2022).

Ensimmäiset löydetyt viitteet ihmisten sidonnasta löytyy Japanista Edo-kaudelta (1600–1860) ja tämä aika mainitaankin laajalti nykyajan köysisidonnan alkuna. Vähitellen tästä japanilaissotureiden käyttämästä tekniikasta muodostui hojojutsuksi kutsuttu taistelulaji. Nykyään tuo taistelulajin muoto tunnetaan paremmin nimellä Torinawa Jutsu, jota Japanin poliisivoimat harjoittavat edelleen. (Jade Rope 2020.)

Modernin sidonnan esi-isä on Seiū Ito, joka aloitti hojojutsun opiskelun ja tutkimisen (1882–1961) ja kuvasi sitä taiteessaan. Laajaan suosioon kinbaku levisi Japanissa 1950-luvulla, kun muutamat aikakauslehdet julkaisivat ensimmäiset alastomat bondage-valokuvat. Toisen maailmansodan aikana amerikkalaiset sotilaat toivat Seiūn töitä (printtejä ja postikortteja) länsimaihin ja näin sidonta levisi fetissimaailmaan (Henttonen 2022).

2.1.3 Sidonta Suomessa

Suomessa sidontakulttuuri on lähtenyt liikkeelle 2000-luvun puolivälissä ja samaan aikaan myös Tinttu löysi sidonnan. Suomessa järjestettiin erään köysiesiintyjän näytös ja työpaja, jossa tämä esiintyjä oli opettajana. Tätä kautta Tinttu löysi sidonnan maailman ja rakastui siihen heti. Suomessa ei tuolloin ollut vielä kunnollista osaamista, joten hän suuntasi opiskelemaan bondagetaidetta Japaniin. Hän opiskeli sidontaa muutamilla klubeilla, teki asiakastöitä ja opetti muille sidonnan tekniikkaa vuosina 2006–2009 Japanissa. (Henttonen 2022.)

Koska Tinttu oli jo ensisijaisesti taiteilija, toi hän sidonnankin heti taidepuolelle. Hän myös vaihtoi bondage-sanan köysitaiteilijaksi, kertoakseen yleisölle, että sidonta on paljon muutakin kuin alistamista ja fetissimaailman asia. Sidonta on juuri sitä, millaisia me ihmiset olemme. Mielikuvissamme määrittelemme minne kaikialle se yltää. ”Sidonta on kuin hellä halaus”, sanoo Tinttu. Hän sitoo rakkaudesta ihmiseen. (Henttonen 2020.)

Tinttu tekee työtään omalla nimellään ja omilla kasvoillaan, joten hän on ollut paljon esillä niin lehdissä kuin radiohaastatteluissakin. Hän on muun muassa suunnitellut yhteistyössä Minna Parikan kanssa asun Lady Gagalle. Hänen tekemänsä asu oli Emma gaalassa vuonna 2012 juontaja Marja Hintikalla. Hän on sitonut Sofi Oksasta, sekä Kallion seurakunnan pappia rukouksen aikana. Tintun töitä on voinut vuosien saatossa nähdä monissa julkisissa medioissa, ja tätä kautta sidontataide on tullut näkyväksi kaikelle kansalle. Sidonnasta on näin tullut Suomessakin yhteiskunnallisesti hyväksyttävämpää ja sen ajatuskonteksti vain BDSM:n jatkeena on menettänyt merkitystään ja tilalle on tullut hyvinvointia, aistillisuutta ja henkisyttä kantavia näkökulmia.

Sidontaa Suomessa harrastavien määrästä ei ole tietoa. Moni harrastaa sitä suljettujen ovien takana kertomatta siitä julkisesti. Nähtävissä kuitenkin on, että sidonnan harrastajien määrä on lisääntynyt ja siitä puhutaan enemmän julkisesti. Osasyynä on varmasti valtamedian tuoma julkisuus harrastukselle. Esimerkiksi Yle esitti vuonna 2021 2. helmikuuta Yle Teemalla Luovia suhteita -sarjassa jakson Saara ja Jarno Kantasesta, joille shibari on osa elämää ja toimeentuloa (Luovia suhteita: Japanilainen... 2021).

Sidonnan harrastaminen yhdessä muiden kanssa säännöllisesti on mahdollista muutamissa kaupungeissa Suomessa, epäsäännöllisesti laajemminkin. Sidontailtoja ja -tapahtumia järjestävät erilaiset sidontaryhmät ja -yhdistykset, joita Suomessa on muutamia. Sidontailloissa on mahdollista saada sidonnan opetusta tai vain sitoa yhdessä. Muutamat harrastajat myös tekevät sidonnassa käytettäviä köysiä ja myyvät niitä muille käyttäjille.

Pääsääntöisesti sidontaa kuitenkin harrastetaan kotiloissa ja internetistä asiaa opiskellen. Vaikka harrastemäärät ja -ryhmät ovat lisääntyneet, on edelleen suurimman osan harrastajista saama informaatio peräisin internetistä ja englanninkielistä.

2.2 Sidontastudio Rihmos

2.2.1 Historia

Sidontastudio Rihmos on perustettu Tampereelle syksyllä 2020. Rihmoksella on toimitilat opinnäytetyön kirjoitushetkellä Näsilinnankadulla. Rihmoksen omistaja ja ainoa työntekijä on Riku Särkkä. Ennen sidonnan opiskelua Riku on syventynyt tantran maailmaan. Tätä kautta hän myös sai ensikosketuksen sidontaan. Osallistuttuaan ensimmäiseen sidontatyöpajaansa Riku näki sidonnan mahdollisuudet, läsnäolon ja toisen ihmisen kuuntelun. Rikun mukaan sidonta ei ole vain teknistä toteuttamista vaan myös hetkessä elämistä ja toisen ihmisen lukemista.

Opettelun ja harjoittelun kautta Riku löysi ensimmäiset asiakkaansa ja syksyllä 2019 hän aloitti harrastusmielessä sidontajamien ja työpajojen järjestämisen Tampereella. Osallistujia tapahtumiin riitti ja pikkuhiljaa Riku alkoi haaveilemaan yrittäjyydestä. Kevät 2020 ja ensimmäinen korona-aalto muutti monen maailmankatsomuksen ja Rikukin totesi, ettei voi, eikä kannata enää odottaa ja niin syksyllä 2020 Rihmos avasi ovensa.

2.2.2 Toiminta

Tällä hetkellä Rihmoksella järjestetään sidontajameja muutaman kerran kuukaudessa. Sidontajameihin voi osallistua kuka vaan ja minkälaisista tahansa lähtökohdista sidontaan. Jameihin osallistuu kerrallaan noin 12 henkilöä. Jamit kestävät neljä tuntia ja illan aikana jokainen osallistuja voi sitoa, olla sidottavana tai vain seurata muiden sitomista. Jameissa kunnioitetaan jokaisen omaa näkemystä sidonnasta. Tunnelma luodaan niin, että jokaisen on luontevaa ja turvallista olla. Nämä ovatkin hyviä tilaisuuksia tutustua sitomiseen turvallisesti ja niin, että paikalla on muitakin. Riku seuraa illan tapahtumia ja auttaa tarvittaessa, sekä puuttuu havaitsemiinsa epäkohtiin ja mahdolliseen epäasialliseen käytökseen.

Jamien lisäksi Riku järjestää sidonnan opetusta. Yleensä sidontakursseja on kerran kuukaudessa. Näille kursseille voi osallistua yksin tai parin kanssa. Useimmiten järjestetään alkeiskursseja, jotka on tarkoitettu vasta-alkajille. Näillä kursseilla käydään läpi sidonnan motivaatiota, turvallisuusasioita ja perustekniikkaa, sekä harjoitellaan näitä käytännössä. Rihmoksella järjestetään myös muiden sitoijien toteuttamia työpajoja sidontaan liittyen ja Riku tekee muille toimijoille sidontatyöpajoja ja -esityksiä. Rihmoksen palveluista löytyy myös yksilösidontaa ja parikon-sultaatioita.

2.2.3 Köysimyynti ja tilavuokraus

Osa Rihmoksen liiketoiminnasta tulee sidontaan käytettävien köysien myynnistä. Köysien käsittely on osa sidontaharrastusta. Useimmat sitoja tekevät ja käsittelevät omat köytensä, mutta vasta-alkajien on helpompi tutustua lajiin ostoköysien avulla. Köysiä voi ostaa internetistä ja muutamilta yksityisiltä toimijoilta Suomessa. Köysissä on kuitenkin suuria eroja, sen mukaan kuka ne on käsitellyt, mistä materiaalista köydet on valmistettu ja miten ne on käsitelty. Rikun köysiä pystyy lainaamaan Rihmoksen tapahtumissa, joten niihin pääsee tutustumaan ennen ostopäätöksen tekemistä.

Rihmoksen tilaa on myös mahdollista vuokrata sekä yksityiskäyttöön että erilaisien ryhmien ja yhdistysten käyttöön. Tilasta löytyy pehmeä tatami lattialta, sidonta- ja riiputuspeisteitä katosta ja suuret peilit seinältä. Tilat ovat keskeisellä paikalla Tampereen keskustassa.

2.2.4 Tulevaisuus

Rikulla on toive laajentaa Rihmoksen toimintaa ja tuottaa enemmän ja erilaista sidontaan liittyvää sisältöä asiakkailleen. Yksi todennäköisimmistä suunnista Rihmokselle on tuottaa suomenkielistä opetusmateriaalia verkkoon. Tällä hetkellä tällaista materiaalia ei ole lainkaan. Verkosta löytyy jonkin verran englanninkielistä materiaalia, mutta näissä laatu vaihtelee erittäin paljon.

Viime vuosina sidonnan harrastaminen on lisääntynyt Suomessa valtavasti ja alalle on tullut enemmän näkyvyyttä valtamedioissa. Tähän lisääntyneeseen julkisuuteen on hyvä vastata tuottamalla laadukasta suomenkielistä materiaalia, jotta harrastusta aloittelevien olisi helpompi oppia. Lisäksi turvallisuus on erittäin tärkeää ja sidontaan liittyvien riskien vakavuuden ymmärtäminen vieraalla kielellä saattaa olla haastavaa. Koska Suomessa ei vielä ole muita pelkästään sidonnalla itseään työllistäviä yrittäjiä, on Rihmoksella erittäin hyvä tilaisuus tarttua tähän markkinaan.

Suomessa ei myöskään ole paikkoja, joissa on mahdollista harrastaa sidontaa, kuten Rihmoksella. Muutamia klubeja ja yksityisiä tiloja on, joissa on mahdollista saada sidonnan opetusta ulkopuoliselta taholta kerran viikossa tai pari kertaa kuussa. Harvassa paikassa on mahdollisuutta vapaaseen sidonnan harrastamiseen.

Näitä kahta tulevaisuuden suuntaa pyrin ensisijaisesti kartoittamaan tällä tutkimuksella, toki antaen mahdollisuuden muillekin ideoille. Profiloimalla sidontaa harrastavia ihmisiä pystyy Rihmos tuottamaan oikeanlaista sisältöä ja materiaalia asiakkaiden toiveet huomioiden.

3 TOOREETTINEN VIITEKEHYS

3.1 Palvelumuotoilu

Palvelumuotoilu yhdistää asiakkaiden toiveet ja tarpeet, sekä yrittäjän liiketoiminnalliset tavoitteet yhdeksi toimivaksi kokonaisuudeksi. Palvelumuotoilu auttaa innovoimaan ja kehittämään olemassa olevia ja uusia palveluita huomioiden asiakkaan palvelukokemuksen kokonaisuudessaan. Asiakkaalle on tarkoitus luoda aina positiivinen palvelukokemus, läpi koko palveluprosessin. Palvelumuotoilu ei kohdistu vain osaan prosesseja vaan sille on ominaista kohdistua kokonaisvaltaisesti kehitettäviin palveluihin. Palvelumuotoilun on tarkoitus tuoda kilpailuetua yrityksille parempana asiakasuskollisuutena ja tyytyväisempinä asiakkaina, jotka palaavat yrityksen asiakkaiksi kerta toisen jälkeen. (Tuulaniemi 2011, 24–29.)

Palvelumuotoilu on kokonaisuus, jossa keskitytään palvelutuotteen suunnittelusta ja asiakkailla testaamisen kautta jatkuvaan kehittämiseen. Tässä työssä ei käydä palvelumuotoilun koko prosessia läpi, vaan tähän työhön on poimittu osia siitä ja keskitytty asiakasymmärrykseen ja sen kautta asiakasprofilointiin.

3.2 Asiakaskokemus ja -ymmärrys

Asiakaskokemus on tunnetta siitä, että yritys ja sen työntekijät ovat aidosti kiinnostuneita asiakkaistaan. Palvelu, jota tarjotaan, on parasta mahdollista ja asiakasta huomioivaa. Onnistunutta asiakaskokemusta ei pysty yritys itseksensä luomaan vaan se vaatii aina yhteistyötä asiakkaan kanssa. Yrityksen tulee tuntea asiakkaansa, jotta tällainen vuoropuhelu asiakkaan kanssa onnistuu. Suositte luun johtavia kokemuksia tuottava yritys tarjoaa tasalaatuisia ja erilaistavia kokemuksia asiakkailleen. (Korkiakoski & Gerdt 2016.)

On hyvä muistaa myös, että asiakaskokemukset muuttuvat. Asiakkaan kokemukseen vaikuttaa aikaisemmat kokemukset ja se, kuinka hän peilaa niitä nykyiseen tarpeeseensa. Jokainen asiakas on yksilö. Erilaiset persoonallisuudet, luonteet ja kulttuuritaustat vaikuttavat asiakkaan odottamaan palveluun. Yrityksen pitää

siis itsekin pysyä mukana muutoksessa ja rakentaa jatkuvasti uutta ja parempaa asiakaskokemusta. (Korkiakoski & Gerdt 2016.)

Asiakkaan ostopolun ymmärtäminen kertoo yritykselle, missä kohdin asiakkaan kanssa on hyvä olla vuorovaikutuksessa ja mitkä kohdat polusta asiakkaat hoitavat mieluummin itse. Tärkeää on myös tuottaa asiakkaalle relevanttia ja oikea-aikaista tietoa. Digitalisaation myötä asiakkaat saattavat tietää ostettavasta tuotteesta enemmän kuin myyjä. Tällöin asiakaskokemuksen luominen muilla keinoin on hyvä taito. Liian usein asiakkaan ostopolku päättyy ostotapahtumaan, kun sitä jatkamalla voitaisiin parantaa mahdollisuuksia lisämyyntiin. Yritykset, jotka panostavat oston tukemiseen, myös myynnin jälkeen, pystyvät tuottamaan kokonaisvaltaisempia asiakaskokemuksia. (Korkiakoski & Gerdt 2016.)

Asiakaskokemus kattaa kokonaisuudessaan yrityksen tuottaman palvelun markkinoinnista, asiakaspalvelusta, toteutukseen ja palvelun ominaisuuksista aina käytön helppouteen ja laatuun. Yritykselle onkin tärkeää tietää milloin ja missä kaikkialla asiakkaat kohtaavat yrityksen tarjooman. (Tuulaniemi 2011, 74.)

Tuulaniemi (2011, 74) kirjoittaa asiakaskokemuksen jakamisesta kolmeen tasoon: toimintaan, tunteisiin ja merkityksiin. Nämä ovat niitä asioita, joita tällä työllä ja kyselytutkimuksella pyrittiin selvittämään sidonnan harrastajilta, jotta toimeksiantajalla on paremmat edellytykset luoda uusia palveluita ja parempia asiakaskokemuksia.

Toiminnan tasolla palvelun tulee vastata asiakkaan toiminnallisia tarpeita, palvelun saavutettavuutta, hahmotettavuutta, käytettävyyttä, tehokkuutta ja monipuolisuutta (Tuulaniemi 2011, 74). Millaisia konkreettisia palveluita tulisi tuottaa ja minkälaista materiaalia sidonnasta tarvitaan? Missä palveluita tulee tarjota?

Tunnetasolla tulee huomioida asiakkaan henkilökohtainen kokemus ja välittömät tunteet. Palvelukokemuksen kyvyn koskettaa aisteja, helppouden, kiinnostavuuden ja tunnelman tulee olla asiakkaalle miellyttäviä. (Tuulaniemi 2011, 74). Millaisia tuntemuksia sidonnan harrastajat haluavat kokea harrastaessaan? Millaisia erilaisia vaihtoehtoja sidonnan harrastamiseen tulee tarjota?

Merkitystasolla asiakkaalle pyritään luomaan tarinoita, lupauksia, oivalluksen kokemuksen henkilökohtaisuutta ja asiakkaan suhdetta omaan identiteettiin (Tuulaniemi 2011, 74). Miten sitominen tai sidottavana oleminen vaikuttaa asiakkaaseen? Mitä sidonnan harrastajat haluavat saavuttaa?

Asiakkaiden odotusten, tarpeiden ja tavoitteiden ymmärtäminen eli asiakasymmärryksen kasvattaminen on yksi palvelumuotoilun tärkeimpiä vaiheita. Palvelutuote, jossa on huomioitu asiakkaiden todelliset tarpeet ja motiivit ovat avain menestykseen. Näiden asioiden selvittäminen ja tutkiminen ovat keskeisessä osassa palvelumuotoiluprosessia. (Tuulaniemi 2011, 142.)

Ennen asiakaskyselyiden ja -tutkimusten toteuttamista, tulee kaikki olemassa oleva tausta-aineisto analysoida, kirjoittaa Tuulaniemi (2011, 145). Niin myös tässä työssä ennen asiakaskyselyä haastattelin toimeksiantajaa ja hänen oletustensa ja tietojen perusteella lähdin vasta kasvattamaan asiakasymmärrystä.

3.3 Asiakasprofilointi

Asiakastutkimuksista saatu tieto on esitettävä ymmärrettävästi ja kiteytetysti. Tähän hyvä tapa on esittää löydökset erilaisina asiakasprofiileina. Profiileissa näkyy kootusti asiakkaiden erilaiset toimintamallit ja motiivit. Näiden käyttäytymismallien löytäminen ja ymmärtäminen auttaa yritystä suunnittelemaan palveluita kohdennetusti asiakkaan tarpeeseen. (Tuulaniemi 2011, 154–155.)

Onnistuneesti luodut erilaiset asiakasprofiilit auttavat yritystä suunnittelemaan konkreettisemmin palveluita ja tuotteita asiakkaille. Erilaisilla profiileilla on myös toisistaan poikkeavat odotukset saamalleen palvelulle. Asiakaskokemusta pyritään kehittämään asiakaslähtöisesti. (Saarijärvi & Puustinen 2020, 84–85.)

Käytännössä profiloinnin avulla luodaan malliasiakas, jolla on oma elämä. Hän ei ole vain ikä, sukupuoli ja asuinpaikkakunta, vaan hänellä on profiilille tunnusomaiset käyttäytymismallit ja palvelutarpeet. Malliasiakas tulee myös nimetä kuvaavasti, jotta jo nimi kertoo profiilille ominaisista piirteistä. Malliasiakkaalle voidaan luoda myös muita perustietoja, kuten ammatti, perhe ja asuinpaikka, sekä

elämäntyyli, harrastukset ja arjen ilot. Kun asiakasprofilointi on kerran tehty hyvin ja yritys tuntee asiakkaansa, voi profiloiteja hyödyntää moniin eri tarkoituksiin pitkälläkin aikavälillä. (Huczkowski 2021.)

Tässä työssä loin asiakasprofiilit toimeksiantajan haastattelun ja kyselytutkimuksen pohjalta. Asiakaspersoonat rakensin siten, että toimeksiantajan on jatkossa helpompi ymmärtää asiakkaitaan ja heille on helpompi tuottaa uusia palveluita ja materiaaleja sidontaan liittyen. Toimeksiantajalla on myös halua päivittää näitä persoonia tulevaisuudessa, jotta ymmärrys asiakkaista ja heidän toiveistaan pysyy ajan tasalla.

4 TUTKIMUSASETELMA

4.1 Lähtökohdat

Sidonnan harrastajien määrä on viime vuosina kasvanut, sillä valtamediat ovat julkaisseet muutamia julkaisuja ja dokumentteja aiheesta. Suomesta löytyy tällä hetkellä vain muutamia toimijoita, jotka harjoittavat yritystoimintaa sidontaan liittyen. Vielä ei voida puhua suuresta markkinasta, mutta lähitulevaisuudessa voidaan odottaa kasvua alalle.

Tällä hetkellä ei ole tiedossa millaisia sidonnan harrastajia on ja millaisia toiveita heillä olisi tämän harrastuksen suhteen. Sidontaan liittyvien negatiivisten mielikuvien vuoksi harvempi harrastaja kertoo julkisesti harrastavansa sidontaa. Sidontaan liittyviä kuvia, videoita ja opetusmateriaaleja on saatavilla internetissä englannin kielellä, joten harrastaminen kotioloissa onnistuu. Vieraskielisten opetusmateriaalien käytössä saattaa kuitenkin monella jäädä puutteita esimerkiksi turvallisuuteen liittyvissä opeissa.

Tämän vuoksi internetistä saatavan tiedon merkitys korostuu. Laadukkaalla verkkosisällöllä voidaan taata turvallinen ja oikeaoppinen tapa sitoa myös heille, jotka eivät osallistu julkisesti sidontaharrastukseen. Suomenkielisen materiaalin puute on iso vaje, mutta samalla mahdollisuus Rihmokselle.

Tässä työssä lähdinkin tutkimaan minkälaista materiaalia ja sisältöä Rihmoksen tulisi tuottaa tulevaisuudessa, jotta sillä voitaisiin taata liikevaihdon kasvu ja samalla tuoda suomenkielistä materiaalia saataville. Teoriapohjana työssä käytin palvelumuotoilun keinoja asiakasprofilointiin, sekä asiakasymmärrystä ja -koke-
musta.

4.2 Tavoite ja tarkoitus

Opinnäytetyön tavoitteena oli luoda asiakasprofiilit, jotka kuvaavat erilaisia sidonnan harrastajia. Asiakasymmärryksen avulla pyrin löytämään erilaisille profiileille tyypillisiä piirteitä ja tarpeita. Nämä visualisoidut profiilit ovat monipuolinen ja hyödyllinen työkalu, jonka avulla voidaan luoda kohdennettua sisältöä ja materiaalia, sekä tarkastella olemassa olevan palvelun tarkoituksenmukaisuutta erilaisille harrastajille. Kyselytutkimuksen avulla oli mahdollista löytää myös täysin uusia kohderyhmiä ja mielenkiintoisia uusia lähestymistapoja sidonnan harrastamiseen. Työn sivutavoitteena oli myös tuoda julki sidontaa positiivisena harrastuksena ja hälventää sen negatiivista mainetta.

Tarkoituksena oli, että toimeksiantajayrityksen olisi helpompi asiakasprofiilityökalun avulla tunnistaa erilaiset sidonnan harrastajat ja pystyä luomaan heille uutta ja tarpeellista materiaalia ja palvelusisältöä. Asiakasymmärryksen kautta toimeksiantajalla on paremmat mahdollisuudet kilpailla kasvavassa markkinassa.

Työn lopputuloksena toimeksiantajayrityksellä on käytössään muutamia asiakasprofiileja erilaisista sidontaharrastajista. Profiileissa on määritelty asiakkaiden demografisia tietoja, heidän suhdettaan sidontaan ja tapoja toteuttaa sidontaa. Profiiloinnin pohjana on käytetty toimeksiantajan haastattelussa antamia näkemyksiä sidonnan harrastajista ja kyselytutkimuksella saatuja vastauksia sidonnan harrastajilta ja heiltä, joita sidonta kiinnostaa.

Tutkimuskysymykset tässä työssä ovat:

- Millaisia asiakasprofiileja sidonnan harrastajista voidaan luoda?
- Onko toimeksiantajan oma näkemys sidonnan harrastajista ja heidän toiveistaan yhteneväinen tutkimuksessa saatujen tulosten kanssa?
- Millainen työkalu toimeksiantajalle voidaan luoda?

4.3 Tutkimusmenetelmät: aineiston keruu ja analyysimenetelmät

Tämän opinnäytetyön tutkimusmenetelmäksi valitsin tapaustutkimuksen. Tällä tavoin on mahdollista päästä pintaa syvemmälle tutkittavasta aiheesta. Monimenetelmällisyys on tyypillistä tapaustutkimukselle. Toisin sanoen tutkimuksessa käytettiin, sekä laadullisen, että määrällisen tutkimuksen menetelmiä. (Kananen 2015, 76.)

Tapaustutkimus pyrkii tuottamaan yksityiskohtaista ja syvällistä tietoa, jonka avulla on mahdollista ymmärtää esimerkiksi ihmisryhmää ja sen toimintaa kokonaisvaltaisesti sen omassa toimintaympäristössä. Tapaustutkimus sopii lähestymistavaksi silloin, kun halutaan syvällisesti ymmärtää kehittämisen kohdetta ja tuottaa lisää kehittämisehdotuksia. (Ojasalo, Moilanen & Ritalahti 2015, 52–53.)

Ojasalo, Moilanen & Ritalahti (2015) kirjoittavat, että tapaustutkimukset liittyvät usein ihmisten toiminnan tutkimiseen, jolloin pelkästään kyselyllä ei saada tarpeeksi syvällisiä vastauksia. Tällöin haastattelu tai benchmarking on hyvä menetelmä kyselyn tueksi. Tässäkin työssä ensin haastattelin toimeksiantajaa, jotta pystyin kirjaamaan ylös hänen ajatuksiaan ja olettamuksiaan sidonnan harrastajista ja heidän toiveistaan. Tämän pohjalta vasta tein kyselytutkimuksen sidonnan harrastajille ja aiheesta kiinnostuneille.

4.3.1 Puolistrukturoitu haastattelu

Puolistrukturoidussa haastattelussa kysymykset haastateltavalle on laadittu etukäteen, mutta niiden järjestystä voidaan vaihtaa haastattelun aikana ja kaikkia kysymyksiä ei välttämättä käydä läpi ja toisaalta haastattelun aikana voidaan laatia uusia kysymyksiä. Haastattelu on hyvä tapa saada syvällisempää tietoa nopeasti ja yksilön näkemystä korostaen. Tallentamalla haastattelun pystyy haastattelija keskittymään tilanteeseen paremmin ja palaamaan jälkikäteen saatuihin vastauksiin niiden analysoimiseksi. Puolistrukturoitu haastattelu on hyvä tapa kerätä taustamateriaalia ennen kvantitatiivista tutkimusta. (Ojasalo, Moilanen & Ritalahti 2015, 106–109.)

4.3.2 Kyselytutkimus

Aineisto tässä työssä kerättiin kvantitatiivisena kyselytutkimuksena, jossa strukturoitujen kysymysten käyttö on yleistä. Tällöin vastaajille annetaan valmiit vastausvaihtoehdot. Tutkittavasta asiasta tulee olla hyvä tuntemus jo ennakkoon, jotta kysyttävät kysymykset osataan laatia oikein ja tutkimusta edesauttavaksi. (Kananen 2015, 73–74). Strukturoitujen kysymysten lisäksi kysyttiin laadullisia avoimia kysymyksiä, jotta vastauksiin saatiin syvyyttä ja vastaajalla oli mahdollisuus selittää tarkemmin antamiaan vastauksia.

Tutkimusmenetelmänä kyselyn heikkouksina pidetään vastausten pinnallisuutta, vastaajien ymmärrystä kysymysasettelusta ei voida taata, eikä voida tietää kuinka vakavissaan vastaukset jätetään. Kysely on kuitenkin menetelmänä nopea ja tehokas. Sen avulla saadaan paljon numeraalista tietoa, jonka käsittelyyn on kehitetty valmiit tilastolliset analyysitavat. (Ojasalo, Moilanen & Ritalahti 2015, 121.)

Kuten Ojasalo, Moilanen & Ritalahti (2015) muistuttavat, tulee kyselylomaketta tehdessä huomioida, etteivät vastaajat yleensä tunne tutkittavaa aihealuetta yhtä hyvin kuin kysymysten laatija. Tämä tulee huomioida kyselylomaketta laatiessa. Samoin tulee kiinnittää huomiota lomakkeen ulkoasuun ja luettavuuteen. Myöskään lomakkeeseen vastaaminen ei saa kestää liian kauaa. Kaikki nämä seikat vaikuttavat myös tulosten analysointivaiheessa tulosten oikeellisuuteen.

Tutkimuksen perusjoukko kattaa kaikki tutkittavan aiheen kohteet. Ennen tutkimuksen aloittamista tulee perusjoukko määritellä tarkasti, jotta siitä voidaan valita mahdollisimman edustava otos. Otannan valintaan vaikuttaa tutkimuksen tavoitteet, perusjoukon jäsenten samankaltaisuus tai erilaisuus, käytettävissä olevat rekisterit ja budjetti. Todennäköisyysotannassa jokaisella siihen valikoituneella yksiköllä tulee olla tunnettu poimintatodennäköisyys. Kuten tässäkin tutkimuksessa, useimmiten joudutaan kuitenkin vastaajat valitsemaan enemmän ja vähemmän harkinnanvaraisesti. Tällöin puhutaan näytteestä eli ei-todennäköisyysotannasta. Tutkijan tulee aina dokumentoida käytetty poimintamenetelmä ja perustella valinta, jotta tutkimuksen lukijalla on mahdollisuus päätellä tutkimuk-

sen luotettavuus. Harkinnanvaraisessa näytteessä pyritään valitsemaan tutkittavat mahdollisimman hyvin perusjoukkoa edustavaksi. Tulosten luotettavuus paranee, mitä paremmin perusjoukko tunnetaan. (Heikkilä 2014, 33–34, 39.)

Koska ei ole tiedossa minkä verran ja millä tavoin Suomessa sidontaa harrastetaan, ei tässä työssä pystytty tutkimaan koko perusjoukkoa. Pyrkimys oli kuitenkin harkinnanvaraisesti valita perusjoukkoa mahdollisimman hyvin kuvaava näyte tutkimukseen. Tutkittavaan joukkoon pyrittiin saamaan sekä sidontaa harrastavia, että sidonnasta kiinnostuneita henkilöitä. Tutkimuskysely tehtiin internetkyselynä sivustolla, joilla tiedetään olevan sidonnan harrastajia, eri ikäryhmistä, laajalti koko Suomesta ja erilaisista lähtökohdista. Kysely lähetettiin myös toimeksiantajan omille olemassa oleville uutiskirjeen tilaajille. Tässä ryhmässä on sekä sitoja, että aiheesta kiinnostuneita. Kysely julkaistiin myös toimeksiantajan ja opinnäytetyöntekijän Facebook-profiileissa, joissa on enemmän aiheesta kiinnostuneita, kuin sitä harrastavia. Nämä julkaisukohteet valikoituivat niiden erilaisuuden vuoksi ja mahdollisimman laajan ja heterogeenisen otannan vuoksi.

4.3.3 Tulosten analysointi

Kahden edellä mainitun menetelmän yhdistelmällä oli mahdollista saada hyvin tietoa asiakasprofiloinnin toteuttamiseen. Toimeksiantajan haastattelu antoi lähtökohdan sille, millaisina hän näkee sidonnan harrastajat ja minkälaista sisältö ja palvelua hän heille näkisi tarpeellisena. Tästä lähtökohdasta tehty kyselytutkimus sidonnan harrastajille ja lajista kiinnostuneille antoi vastauksia näihin olettamuksiin ja toi paljon uutta tietoa. Kaiken tämän saadun tiedon pohjalta asiakasprofiilien luominen oli mahdollista.

Litteroin toimeksiantajalle tekemäni haastattelun ja purin sen aihealueittain esiin nousseiden teemojen mukaan. Näiden esiin nousseiden tietojen ja ajatusten pohjalta loin kysymykset kyselytutkimukseen. Analysoin kyselytutkimuksen vastaukset ja ristiin vertailin ne käyttäen Excel-ohjelmaa, sekä analysoin laadulliset vastaukset sisältöanalyysin keinoin. Saaduista vastauksista laadin yhteenvedon, jonka pohjalta loin asiakasprofiilit.

4.4 Luotettavuuden varmistaminen

Validiteetti eli tutkimuksen pätevyys tulee varmistaa tutkimusta tehdessä. Tutkimukselle tulee asettaa täsmälliset tavoitteet ja varmistua siitä, että tutkitaan oikeita asioita. Käsitteet ja muuttujat tulee tarkoin määritellä ja kysymysten tutkimuksessa tulee mitata oikeita asioita yksiselitteisesti. Tutkimuksen perusjoukon määrittelyyn, edustavan otoksen saamiseen ja riittävän korkean vastausprosentin saaminen auttaa validin tutkimuksen toteutumista. (Heikkilä 2014, 27.)

Reliabiliteetti eli tutkimuksen luotettavuus on myös varmistettava, jotta voidaan puhua luotettavasta tutkimustuloksesta. Tutkimuksen tulee olla toistettavissa samanlaisin tuloksin. Yhden tutkimuksen tulokset eivät kuitenkaan välttämättä päde yhteiskunnan monimuotoisuuden vuoksi eri ajassa ja paikassa. Tutkijalle on tärkeää käyttää vain sellaisia menetelmiä, joita osaa ja joilla voidaan varmistaa tulosten oikeanlainen analysointi. Tutkimustulosten luotettavuuteen vaikuttaa myös tutkimuksen otanta ja kohderyhmän valinta. (Heikkilä 2014, 28.)

Tämän työn validiteetti varmistettiin pohtimalla tarkoin kysymysasettelua tutkimuksessa. Koska tutkittava aihe ei ole yleisesti kovin tunnettu, tuli siihen liittyvät termit ja sanat valita tarkoin ja avata niitä tarkemmin. Tutkimuksen kohderyhmä valittiin harkiten, jotta saatuja tuloksia voitiin pitää pätevinä. Tutkimus myös jaettiin tarpeeksi laajalle kohderyhmälle, jotta vastausprosentti tukisi tulosten pätevyyttä ja luotettavuutta. Luotettavuus varmistettiin myös sillä, että työssä käytettiin vain tekijälle tuttuja ja ymmärrettäviä menetelmiä.

5 TUTKIMUSPROSESSI JA TULOKSET

5.1 Tutkimuksen toteutus

5.1.1 Toimeksiantajan haastattelu

Ennen kyselytutkimuksen kysymysten laadintaa haastattelin toimeksiantajaa 27.9.2022. Haastattelulla pyrin saamaan tietoa sidonnan harrastajista ja toimeksiantajan näkemyksiä sidonnan harrastajien tarpeista ja toiveista. Haastattelu toteutettiin puolistrukturoituna haastatteluna.

Haastattelun pohjaksi loin lomakkeen, jossa oli kysymyksiä sidonnan harrastajien perustiedoista kuten ikä, sukupuoli ja asuinpaikkakunta. Näiden lisäksi oli kysymyksiä harrastajien kokemuksista, tavoista ja paikoista harrastaa. Sidonnan opetteluun on saatavissa internetissä kuvia, videoita ja kirjallista materiaalia. Toimeksiantajalla on tarkoitus tulevaisuudessa luoda tällaista materiaalia, joten siihen liittyviä ajatuksia kysyttiin myös. Koska sidonnan harrastaminen on toimeksiantajalle yritystoimintaa, oli kysymysten joukossa myös palveluiden ja materiaalien hintoihin liittyviä kysymyksiä. Haastattelulomake on liitteenä (Liite 1).

Toimeksiantajan haastattelun pohjalta loin tutkimuskyselylomakkeen. Kyselyn oli tarkoitus vahvistaa toimeksiantajan näkemyksiä, mutta tuoda myös uutta tietoa sidonnan harrastajista. Haastattelulla saadut toimeksiantajan näkemykset on avattu yhdessä kyselytutkimuksen vastausten kanssa kappaleessa 5.2. Tutkimustulokset.

5.1.2 Kyselytutkimuslomake

Kyselytutkimuslomakkeen (Liite 2) tein toimeksiantajalta saatujen haastattelu- vastausten pohjalta. Toteutin kyselyn Google Forms-työkalun avulla internetkyselynä. Kyselyssä huomioin eri tasoiset sidonnan harrastajat ja sidonnasta kiinnostuneet tarkkaan valituilla sanoilla ja kysymysasettelulla.

Kyselyn saatekirjeessä kerroin kuka tutkimusta tekee, kenelle se tehdään ja miksi se tehdään. Saatekirjeessä painotin, että vastaukset käsitellään anonyymisti eikä vastauksia voitaisi yhdistää vastaajaan. Opinnäytetyön valmistumisen jälkeen kaikki vastaukset hävitettäisiin ja ainoastaan vastauksista koottu yhteenveto olisi luettavissa valmiista opinnäytetyöstä.

Lomakkeella kysyin ensin perustietoja vastaajasta. Mikäli lomakkeeseen vastasi pariskuntana ohjeistin perustietoihin vastaamaan sitojan tai todennäköisen sitojan tiedoilla. Kyselyssä oli myös kysymyksiä vastaajan kokemuksesta sitojana tai sidottavana ja tapoja, kuinka hän harrastaa sidontaa. Kysymyksillä pyrin luomaan pohjaa asiakasprofiileille. Tarkemmat kysymykset harrastamisen tavoista, paikoista ja sidontaan liittyvistä tunteista antoivat sisältöä profiileille. Koska sidontaan kuuluu paljon tunteita ja niiden käsittelyä pyrittiin kysymyksillä avaamaan myös näitä asioita.

Lomakkeen loin pääosin strukturoituna, eli jokaisessa kysymyksessä oli valmiit vastausvaihtoehdot, mutta koska tiedossa oli, että sidonnan harrastajien joukko on hyvin moninaista, annoin vastaajalle aina mahdollisuus kertoa omin sanoin omasta tilanteestaan. Analyysivaiheessa nämä vastaukset sijoitin lähimpään vastauskategoriaan. Lomakkeella oli myös muutamia laadullisia kysymyksiä syvemmän ymmärryksen saamiseksi.

Kyselytutkimuksen yhteydessä oli myös arvonta, johon osallistuivat kaikki Rihmoksen postituslistalla olevat henkilöt ja kyselyyn vastanneet, jotka jättivät yhteystiedot kyselylomakkeelle. Kyselylomakkeen kautta oli myös mahdollista liittyä Rihmoksen postituslistalle. Arvonnan palkintona oli 50 euron arvoinen lahjakortti Rihmokselle. Tästä arvonnasta ja sen säännöistä kerrottiin saatekirjeessä ja vielä uudelleen kyselylomakkeen lopussa. Tärkeänä mainintana oli, ettei yhteystietoja tulisi yhdistämään vastauksiin. Mikäli vastaaja ei halunnut jättää yhteystietojaan hän pystyi laittamaan omat tietonsa myös suoraan toimeksiantajalle arvontaa varten.

Kyselylomakkeen testautin ennen julkaisua kymmenellä lähipiiriini kuuluvalla henkilöllä. Mukana testiryhmässä oli erilaisia sidonnan harrastajia ja heitä, jotka

eivät olleet vielä sidontaa aloittaneet. Näin sain varmistettua, että kysymykset olivat ymmärrettäviä ja että ne ymmärrettiin samalla tavoin. Testausvaiheessa sain myös varmistettua, ettei kyselyyn vastaaminen kestänyt liian kauaa ja että tulokset olivat luettavissa ja käyttökelpoisia. Testauksen myötä muokkasin muutamia kysymyksiä luettavammiksi ja joitakin kysymyksiä muotoilin uudelleen.

5.1.3 Kyselyn julkaisu

Kysely julkaistiin 30.9.2022 eräällä suomalaisella internetsivustolla. Sivuston ylläpidolta oli pyydetty lupa kyselyn jakamiseen. Kyselyyn vastaaminen oli täysin vapaaehtoista, mikä kerrottiin kyselyn jakamisen yhteydessä. Sivusto, jolla kysely jaettiin, on vain aikuisille sallittu sivusto, jossa on kuukausittain aktiivisia käyttäjiä noin pari tuhatta. Ikähaarukka on 18–99 vuotta ja käyttäjät ovat ympäri Suomen, jokaisesta sosiaalisesta asemasta ja suhdestatuksesta. Sivusto mahdollistaa avoimen keskustelun seksuaalisuudesta ja sen kaikista muodoista. Tiedossa oli, että sivustolla on sidontaa harrastavia laidasta laitaan, niin aloittelevia kuin ammattilaisiakin, sekä sidonnasta kiinnostuneita löytyy paljon.

Tämän lisäksi kysely jaettiin Rihmoksen sähköpostilistalle kuukausikirjeen yhteydessä 3.10.2022. Tällä listalla on pari sataa osoitetta. Listalla olevat henkilöt ovat Rihmoksen palveluita käyttäneitä tai sidonnasta kiinnostuneita.

Jotta tavoittaisin myös heitä, joille sidonta ei ole vielä niin tuttua mutta joukossa saattaisi olla aiheesta kiinnostuneita, jaettiin kysely myös toimeksiantajan ja opinäytetyöntekijän omissa Instagram ja Facebook-profiileissa 30.9.2022.

Vastausaikaa oli 30.9.-12.10.2022. Vastausajan päättymisen jälkeen siirsin vastaukset Exceliin analysointia varten. Saaduista tuloksista yhdessä toimeksiantajan haastattelun kanssa loin asiakasprofiilit, joiden avulla Rihmoksen on mahdollista suunnitella uusia palveluita ja materiaalia sidontaan liittyen kohdennetusti erilaisille kohderyhmille. Toimeksiantajalle luodut asiakasprofiilit löytyvät tämän työn luvusta 6. Johtopäätökset.

5.2 Tutkimustulokset

Tutkimukseen saatiin yhteensä 112 vastausta. Tämä vastasi hyvin odotuksia. Vastaajien määrä antoi hyvän näytteen ja vastaajien joukossa oli hyvin erilaisia harrastajia. Vastaajissa oli sekä aktiivisesti sidontaa harrastavia, satunnaisesti harrastavia, että asiasta vasta kiinnostuneita.

Tutkimustuloksissa olen yhdistänyt kyselytutkimuksessa saadut vastaukset ja toimeksiantajan vastaukset haastattelusta 27.9.2022. Vaikkei tutkimustuloksia voida pitää luotettavana otantana koko joukosta harrastajia, antavat saadut tulokset hyvin viitteitä toimeksiantajalle siitä, mitä harrastajat toivovat ja miten he sidontaa harrastavat.

5.2.1 Vastaajien taustatiedot

Vastaajista naisia oli 75, miehiä 31 ja muu-vastauksen oli antanut 6 vastaajaa. Tämän kaltainen ajatus oli myös toimeksiantajan näkemys sidontaa harrastavien sukupuolijakaumasta. Tosin tapahtumissa tyypillisesti sukupuolijakauma on tasanaisempi. Vastausten mukaan kokeneita tai jonkin verran sitoneita miehiä oli vastanneista 58 % ja naisista 22 %, kun taas usein sidottuna olleita miehiä oli vastaajista 23 % ja naisista 67 %. Tämä kertoo hyvin siitä, että pääsääntöisesti miehet ovat niitä, jotka sitovat ja naisia sidotaan. Nähtävissä on kuitenkin, että myös naiset ovat kiinnostuneita opettelemaan sidontaa enemmän.

TAULUKKO 1. Kokemus sitojana.

	Mies	Nainen	Muu	Kaikki
N=	31	75	6	112
En ole sitonut	13 %	25 %	0 %	21 %
Haluaisin opetella sitomaan	13 %	5 %	33 %	9 %
Olen vasta-alkaja sitojana	16 %	47 %	33 %	38 %
Olen sitonut jonkin verran	39 %	17 %	33 %	24 %
Olen kokenut sitoja	19 %	5 %	0 %	9 %
Yhteensä	100 %	100 %	100 %	100 %

TAULUKKO 2. Kokemus sidottavana olemisesta.

	Mies	Nainen	Muu	Kaikki
N=	31	75	6	112
En ole ollut sidottavana	16 %	5 %	0 %	8 %
Haluaisin päästä sidottavaksi	6 %	4 %	17 %	5 %
Minua on sidottu vain kerran tai muutamia kertoja	48 %	24 %	17 %	30 %
Minua on sidottu useampia kertoja	23 %	67 %	67 %	54 %
Sidon itseäni	6 %	0 %	0 %	2 %
Yht.	100 %	100 %	100 %	100 %

Kyselyssä käytin samaa ikäjakaumaa, jota myös Facebook ja Instagram käyttävät omassa datassaan, jotta toimeksiantaja pystyy vertailemaan kyselyssä saatuja vastauksia myös tutkiessaan Rihmoksen sosiaalisen median käyttäjiä. Toimeksiantajan epäily harrastajien ikähaarukasta oli 25–45 vuotta, mikä piti jokseenkin paikkaansa myös kyselyn mukaan. 25–34-vuotiaita vastaajia oli 31 %, 35–44-vuotiaita oli 39 % ja 45–54-vuotiaita oli 22 % vastaajista. Yli 55-vuotiaita vastaajia oli yksi ja alle 25-vuotiaita oli seitsemän kappaletta. Useasti sidottavina olleita oli tasaisesti jokaisessa ikäryhmässä. Kokeneiksi sitojiksi itsensä vastanneita oli hiukan enemmän ikähaarukassa 45–54-vuotta, mutta suurta eroa ei tässäkään ollut eri ikäryhmien välillä.

Vastaajia tutkimuksessa oli lähes jokaisesta Suomen maakunnasta. Koska toimeksiantaja toimii Tampereella, oli odotettavissa Tampereelta ja Pirkanmaalta eniten vastaajia: 47 kappaletta. Uudeltamaalta vastaajia oli 23 kappaletta, Varsinais-Suomesta 10, Keski-Suomesta 7, Kanta-Hämeestä ja Pohjois-Savosta oli 6 vastaajaa molemmista. Näiden lisäksi yksittäisiä vastauksia oli muistakin maakunnista. Toimeksiantajan ajatuksena oli, että suurilta osin sidonnan harrastajat olisivat kaupungeissa asuvia. Tällä kyselyllä sitä ei kuitenkaan pystytty todentamaan. Se kuitenkin pystyttiin todentamaan, että sidontaa harrastetaan läpi koko Suomen.

Vastaajista 68 % kertoi olevansa jonkinlaisessa suhteessa, mutta vastaajista vain 42 % asui samassa taloudessa toisen aikuisen kanssa. Talouksia, joihin kuuluu alle 18-vuotiaita, oli 46 %. Nämä tulokset kertovat, että suurin osa kyselyyn vastanneista on jonkinlaisessa suhteessa, mutta ei asu kumppaninsa kanssa ja alle

puolella vastanneista on alaikäisiä huolettavia. Tämän kaltainen tulos oli odotettavissa, sillä tiedossa oli, että vastaajien joukossa on laaja kirjo erilaisia suhde-
muotoja. Samankaltaisia ajatuksia oli myös toimeksiantajalla sen suhteen, että harrastajista pienellä enemmistöllä on jonkinlainen suhde olemassa ja useimmiten kursseille tulevilla on oma pari mukana. Jameihin tullaan useammin ilman paria etsimään sidontakaveria, kertoi toimeksiantaja.

Vastaajista 79 % kertoi olevansa työelämässä. Työntekijöitä oli 38 %, ylempiä toimihenkilöitä 25 % ja alempia toimihenkilöitä oli vastaajista 9 %. Yrittäjiä oli 7 % ja opiskelijoita 13 %. Toimeksiantaja ei ole huomannut, että harrastajissa olisi korostunut mikään sosioekonominen ryhmä toistaan enemmän. Koska kursseilla ja jameissa ollaan tavallisissa rennoissa vaatteissa, ei niistäkään voi mitenkään päätellä ihmisten asemaa yhteiskunnassa.

Vastaajista 74 % kertoi harrastavansa liikuntaa jossakin muodossa, taidetta ja kulttuuria 44 % ja musiikin harrastajia oli 42 %. Myös lukeminen, käsityöt ja kädentaidot, sekä kotoilu oli suosittua vastaajien joukossa. Henkisen hyvinvoinnin ylläpito oli 38 %:lle tärkeä osa vapaa-aikaa. Hyvinvointi ja elämäntapa oli myös tärkeää reilulle neljännekselle (28 %) vastaajista. Noin viidennes vastaajista kertoi harrastuksiinsa kuuluvan valokuvaamisen (23 %), ruoanvalmistuksen (21 %) ja matkailun (18 %). Toimeksiantajan ajatuksissa harrastajien joukossa olisi jonkin verran veneilijöitä ja kiipeilijöitä, joille köydet ovat tuttuja harrastuksen kautta. Vastausten perusteella tämä pitäneeikin paikkaansa. Tähän vastaajien joukkoon mahtui 7 kiipeilijää, 7 retkeilijää ja 4 veneilijää. Extreme-lajien harrastajia joukossa oli 10. Voidaan todeta, että vastaajien harrastukset olivat kaikkineen erittäin laaja-alaisia.

Vastaajista 30 % kertoi käyttävänsä vapaa-aikaan ja harrastuksiin kuukaudessa rahaa alle 50 euroa. 50–100 euroa kuukaudessa käyttää 38 % vastaajista, 20 % käyttää 100–200 euroa ja yli 200 euroa kuukaudessa käyttää 12 %.

Avoimeen kysymykseen siitä, paljonko olisit valmis käyttämään rahaa sidontaan kuukaudessa, noin viidennes vastanneista kertoi käyttävänsä 10–50 euroa kuussa. Moni vastasi, että 10 euroa kerrasta tai 20 euroa kuussa. Vuositasolla kysymykseen vastanneilla sidontaan kuluu rahaa useimmiten 100–200 euroa,

mutta muutamilla vastaajilla 300–500 euroa ja jopa lähemmäs 1000 euroa. Toki suuruusluokkaan vaikuttaa matkat tapahtumiin ja kursseille, sekä köysien hankintakin. Toimeksiantaja arvioi hyvin samansuuntaisesti, että perus jamikävijöillä harrastuksen kuluu alle 100 euroa ja aktiivisemmilla harrastajilla noin 300 euroa vuodessa.

Suurin osa vastaajista (87 kappaletta) ilmoitti kuuluvansa yhteisöön, jossa seksuaalisuudesta puhutaan avoimesti. 11 vastaajaa haluaisi kuulua tämän kaltaiseen yhteisöön ja 14 vastaajaa ei kuulu tämän kaltaiseen yhteisöön. Näistä vastauksista voidaan todeta, että vastaajista reilu viidennes (22 %) on osallistunut kyselytutkimukseen sosiaalisen median ja Rihmoksen postituslistan kautta. Myös toimeksiantajan näkemys on, etteivät sidonnan harrastajat ole seksuaalisesti muita aktiivisempia. Mielikuvat sitomisen seksuaalisuudesta vaihtelevat erittäin paljon.

5.2.2 Vastaajien kokemus ja suhde sidontaan

Melkein puolet kaikista vastaajista kertoi tutustuneensa sidontaan ystävän tai ystäväpiirin kautta (49 %). Lisäksi sidonta on tullut tutuksi internetpalstojen ja sosiaalisen median kautta. Monelle oma kumppani on toiminut tutustuttajana sidontaan. 10 % vastaajista on tutustunut aiheeseen julkisen median kautta, myös tapahtumien ja muiden hyvinvointipalveluiden kautta on aihe tullut tutuksi.

Toimeksiantaja kertoi saaneensa jonkin verran asiakkaita somemainonnalla. Suurimmasta osasta kävijöistä hänellä ei ole kuitenkaan tietoa, mitä kautta tieto Rihmoksen toiminnasta on heidät saavuttanut. Samoin hänellä ei ollut tietoa mistä ylipäättänsä sidonnasta kiinnostuneet ihmiset löytävät sidonnan pariin.

Vastaajista 30 % kertoi, etteivät ole sitoneet, mutta 16 vastaajaa kertoi haluavansa opetella sitomaan. Vasta-alkajiksi itsensä luokittelivat 38 %, jonkin verran sitomista harrastaneita oli 24 % ja kokeneita sitoja vastaajista oli 9 %.

Vastaajista 15 % ei ole ollut toisen ihmisen sidottavana, mutta näistä 9 haluaisi päästä sidottavaksi. Vain kerran tai muutaman kerran sidottavana olleita vastaajia oli 30 % ja useampia kertoja sidottavana olleita oli 54 % vastaajista.

Sitojista kuusi vastasi, ettei heitä ole kukaan muu koskaan sitonut, mutta kolme näistä oli kuitenkin sitonut itseään. 33 vastaajaa kertoi, ettei ole koskaan itse sitonut. 22 näistä on kuitenkin ollut sidottavana. Kyselyyn vastasi yhteensä 11 henkilöä, joilla ei ole kokemusta vielä sitomisesta, eikä sidottavana olemisesta.

59 % vastaajista kertoo, että he sitovat tai heitä sitoo kumppani. Vastaajista 68 % kertoo sitovansa tai olevansa ystävän sidottavana. Ainoastaan kumppanin kanssa sidontaa harrastaa 21 % vastaajista. 28 % vastaajista harrastaa sidontaa myös ns. tuntemattomien ihmisten kanssa, esimerkiksi jameissa ja tapahtumissa, myös muutama kertoo käyttävänsä sidontapalveluntarjoajia. Toimeksiantajan näkemys on, että useimmiten sidontaa tullaan Rihmokselle kokeilemaan kumppanin kanssa, mutta myös kaveripohjalta ja toisinaan jopa uusien deittien kanssa.

Sidonnan harrastamiseen ja toteuttamiseen on monia lähtökohtia. Jokainen kokee sitä omalla tavallaan. Kysymyksellä, miten erilaiset sanat kuvaavat sidontaa, pyrittiin tuomaan esiin erilaisten sitojien näkemyksiä sidonnasta ja mitä kaikkea voidaan kokea sidontaharrastuksen myötä. Kuvaavimmiksi sanoiksi nousivat kosketus, tunnelma ja kauneus. Eniten hajontaa vastauksissa oli sanoilla kipu ja valta-asema, mikä hyvin kuvastaa sitä, miten eri tavoin sidontaa voidaan harrastaa. Oheisessa kuviossa 1. on nähtävissä kuinka erilaiset sanat kuvaavat sidontaa vastaajien mukaan.



KUVIO 1. Vastaajien näkemykset sidontaa kuvaavista sanoista.

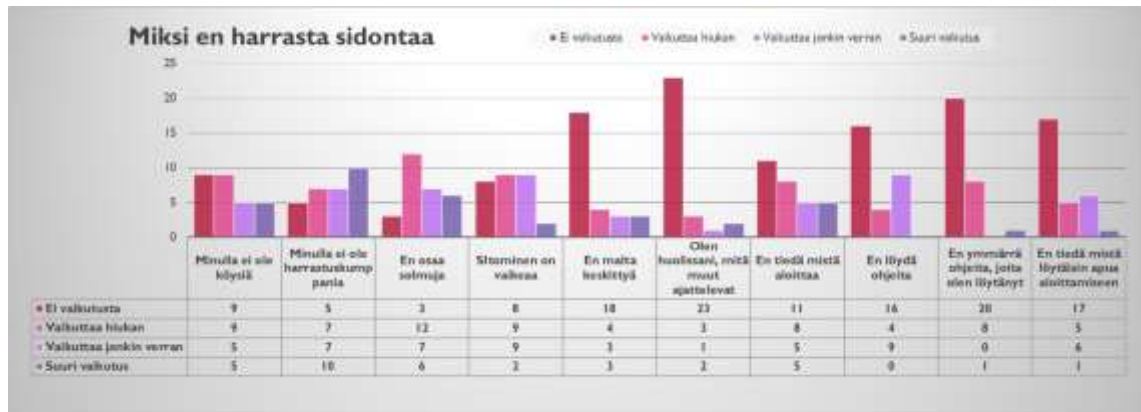
Avoimeen kysymykseen sidontaan liittyvistä mielikuvista vastasi 70 % vastaajista. Jokaisella oli omanlaisensa näkemys ja tunne sidonnasta. Asioita, joita vastauksissa nousi esille, on koottu oheiseen kuvioon 2.



KUVIO 2. Asioita ja sanoja, jotka kuvaavat sidontaa.

Vastaajista 10 % vastasi, ettei harrasta sidontaa tällä hetkellä lainkaan, 19 % kertoo vasta-aloittaneensa harrastuksen tai harrastavansa muutaman kerran vuodessa ja harvemmin kuin kerran kuukaudessa harrastaa 22 % vastaajista. 31 % kertoi harrastavansa 1–2 kertaa kuukaudessa, 12 % harrastaa 3–5 kertaa kuukaudessa ja 6 % harrastaa sidontaa 6–10 kertaa kuukaudessa tai jopa päivittäin. Vastausten perusteella voisi sanoa, että noin puolet (53 %) vastaajista harrastaa sidontaa satunnaisesti, mutta aktiivisesti. Melkein viidennes (18 %) on aktiivisia harrastajia ja lähes kolmannes (29 %) ei harrasta lainkaan tai vain harvoin.

Tutkimuksessa kysyttiin myös syitä miksi vastaaja ei harrasta sidontaa (kuvio 3). Tähän kysymykseen vastasi 29 henkilöä. Suurimmiksi syiksi, miksi ei vielä harrasta nousivat harrastuskumppanin puute, se ettei osaa solmuja ja tunne siitä, että sitominen on vaikeaa. Näistä vaihtoehtoista vähiten vaikutusta harrastamattomuuteen oli ohjeiden ymmärtämättömyydellä, huoli siitä mitä muut ajattelevat harrastuksesta ja sillä ettei löytäisi ohjeita.



KUVIO 3. Syitä miksi vastaaja ei harrasta sidontaa.

5.2.3 Sidontapaikat ja tapahtumat

Vastaajista 77 % kertoi sitovansa kotona ja 63 % harrastaa sidontaa ystävän tai kumppanin luona. 58 % vastaajista käy myös harrastusryhmissä tai järjestetyissä sidontatapahtumissa. 36 % kertoi käyttävänsä sidontaan sopivia paikkoja yksityisesti. Myös ulkona sitomista harrasti muutama vastaaja. Kuten toimeksiantajakin epäili, sidontaa harrastetaan enemmän yksityisesti, sillä kotioloit ovat helpommin saatavilla, eivätkä kaikki harrastajat halua näyttää julkisesti harrastustaan. Toki monelle sitominen on myös hyvin herkkää, yksityistä tai intiimiä, jolloin ei haluta muita ympärille.

Tärkeimmiksi toiveiksi sidontapaikalle nousivat pehmeä alusta, köysien lainaamisen mahdollisuus, riiputuspisteet ja muokattava valaistus. Sidontapaikan toivottiin olevan rauhallinen ja lämmin, myös esteettisyys nousi vastauksissa esille.

Vastaajista suurin osa oli osallistunut johonkin tapahtumaan, miittiin, jameille tai sidontakurssille. Avoimen kysymyksen kautta saatiin paljon hyvää tietoa siitä, mitä harrastajat kaipaavat kurseilta ja tapahtumista. Monissa vastauksissa toivottiin enemmän turvallisen tilan -periaatteista kertomista ja mahdollisuutta osallistua ilman paria. Moni kertoi nauttivansa myös sidontahetkien seuraamisesta ulkopuolisena ja ylipäättänsä sidontatapahtumien tunnelmasta. Myös toimeksiantaja kertoi, että eniten tapahtumissa kiitosta saa läsnä oleva ote ja rauhallinen tunnelma.

Selkeä enemmistö (89 %) kertoi osallistuvansa mieluummin paikan päällä sidon- takursseille, työpajatoimintaan ja sidonnan opetukseen. Neljä vastaajaa kertoi, etteivät osallistu tämän kaltaiseen toimintaa, kolme vastaajaa katsoisi näitä etäyhteydellä ja 7 tallenteilta seuraten. Voidaan siis todeta, että sidonnan opetus kannattaa järjestää ensisijaisesti fyysisenä tapahtumana kuin verkkototeutuk- sena. Toki 27 % niistä, jotka vastasivat mieluummin osallistuvansa paikan päällä, osallistuisi myös verkkototeutukseen. Toimeksiantaja oli samoilla linjoilla vastaa- jien kanssa, että ihmiset osallistuvat mieluummin kasvokkain opetukseen. Suo- melle tyypilliset pitkät välimatkat vaikeuttavat osallistumista, jonka vuoksi laadu- kasta opetusmateriaalia tarvitaan myös verkkoon.

Sidonnan opetuksen tärkeimmäksi aiheeksi avoimissa vastauksissa nousi opet- tajan osaaminen ja kädestä pitäen opettelun mahdollistaminen. Moni vastaaja kaipaisi itselleen opettelukumppania. Toiveena tuli myös kurssien järjestäminen aihealueittain edeten aloittelijoista pidempään tehneille. Laadukkaista kursseista suurin osa vastaajista olisi valmiita maksamaan 30–60 euroa kolmelta tunnilta. Toimeksiantajan näkemys oli, että alkeiskurssien jälkeen toivotaan syventäviä tai teemallisia kursseja esimerkiksi suspensiosta, eli köysillä riiputtamisesta.

5.2.4 Sidontaan liittyvä materiaali

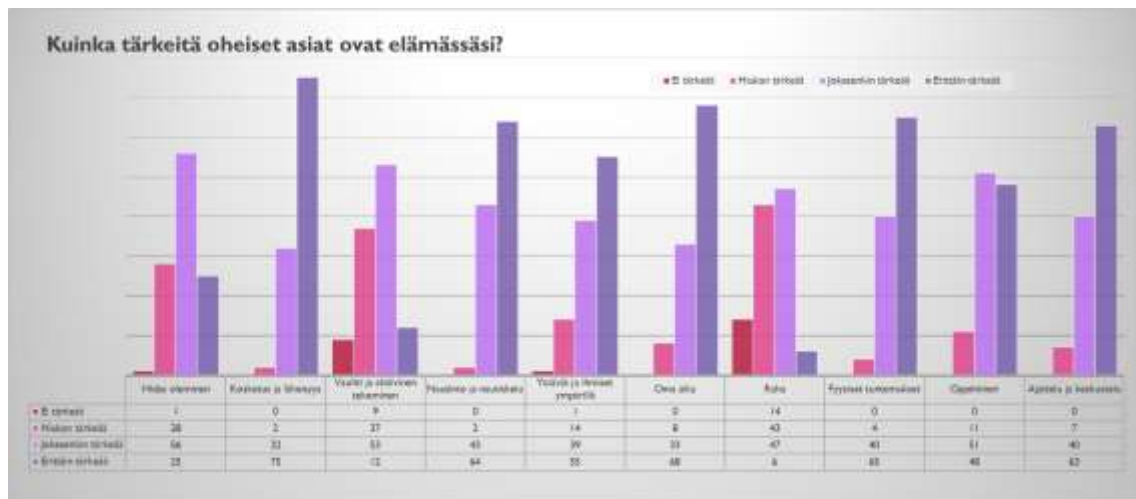
Sidontaan liittyvää materiaalia, kuten kuvia, videoita, ohjeita ja uusia ideoita vas- taajat löytävät selkeästi eniten YouTubesta, jopa 60 % vastaajista oli valinnut tä- män. Seuraavaksi eniten tietoa ja oppia löytyy harrastusryhmistä (47 %) ja sidon- takursseilta (52 %). Muista internetkanavista selkeästi suosituin paikka on In- stagram (45 %) ja erilaiset internetpalstat (30 %). Googlea käyttää lähes kolman- nes (30 %) vastaajista materiaalien etsimiseen. Kirjoja käyttää 38 % vastaajista. Vastaajista 21 % ilmoitti, etteivät he käytä aktiivisesti mitään sidontaan liittyvää materiaalia. Toimeksiantajan epäily oli, että ihmiset löytävät tietoa googletta- malla ja somesta eniten. Tämä pitäneeikin paikkaansa, mutta jatkossa kannatta- nee kiinnittää huomiota myös YouTuben mahdollisuuksiin.

Kysymykseen, minkälaista materiaalia vastaajat toivoisivat, vastattiin erittäin ta-
saisesti. Kaikki vaihtoehdot: solmut, esimerkkejä sidontasessioista ja sidontako-
konaisuuksista, terapeuttiset sidonnat ja turvallisuus saivat kaikki yli 70 valintaa.
Myös ergonomia ja sidonnan historia koettiin mielenkiintoisiksi jossain määrin.
Vapaassa vastauksessa toivottiin myös köysiin ja niiden huoltoon ja valintaan liit-
tyvää materiaalia. Toimeksiantaja uskoi, että materiaalia löytyy helposti, mutta
laadukas materiaali on englanninkielistä.

Tutkimuksessa oli kysymys, kuinka tärkeää sinulle on, että sidontaan liittyvät ma-
teriaalit ovat suomenkielisiä. Tämän kysymyksen asteikko ei ollut toivotunlainen.
Kysymyksessä vaihtoehdot olivat 1. ei lainkaan tärkeä, 2. jotain vaihtoehtojen vä-
liltä ja 3. erittäin tärkeää. Vastaajista 40 % vastasi, ettei lainkaan tärkeää, 39 %
vastasi jotain vastausten väliltä ja 21 % vastasi, että suomenkielisyys on erittäin
tärkeää. Johtopäätöksenä tästä voisi todeta, että viidennekselle suomenkielisyys
on tärkeää ja varmasti myös muille toivottua.

5.2.5 Erilaisten asioiden tärkeys elämässä

Tutkimuksen viimeinen kysymys koski vastaajille tärkeitä asioita elämässä (kuvio
4). Tällä kysymyksellä haluttiin selvittää löytyykö sitojien joukosta selkeästi jota-
kin yhtä tai muutamaa erottuvaa ihmisjoukkoa. Ovatko sitomista harrastavat
enemmän tunteella eläviä vai kenties aktiivisia ikiliikkujia? Vastauksista voidaan
todeta, että tärkeimmiksi asioiksi nousivat kosketus ja läheisyys, sekä nautinto ja
nautiskelu. Myös fyysiset tuntemukset, ajattelu ja keskustelu, sekä oma aika oli-
vat monelle tärkeää. Vähiten tärkeiksi asioiksi ja eniten hajontaa aiheuttaviksi
nousivat raha, sekä vauhti ja aktiivinen elämä.



KUVIO 4. Vastaajien näkemys elämässä tärkeistä asioista.

Tutkimusvastaukset antavat hyvin samankaltaisia viitteitä, kuin toimeksiantaja haastattelussaan kysymykseen, mitä ihmiset kaipaavat tässä hektisessä maailmassa juuri nyt. ”Ihmisillä on varmaan kovin erilaisia kaipuita, mutta sanoisin, että jotakin aitoa. Siis suoraa yhteyttä tai välitöntä läsnäoloa, tähän kategoriaan voi mennä jopa fyysinen kipu.” Särkkä sanoi haastattelussa vielä, että ”tärkeää on olla vapaa arvailusta, esittämisestä, huomisen ja eilisen murehtimisesta”. (Särkkä 2022.)

6 JOHTOPÄÄTÖKSET

6.1 Löydetyt asiakasryhmät

Tutkimuskysymykset esitettiin ylipäättään sidontaa harrastaville, ei vain Rihmoksen mahdollisille asiakkaille. Tuloksista kuitenkin löysin kolme erilaista harrastajaryhmää, joita käytin mahdollisina asiakasryhminä ja asiakasprofiilien pohjina.

Ensimmäinen ryhmä oli kokeneet tai melko kokeneet sitoijat, joita vastaajien joukossa oli 37 kappaletta. Heistä käytän nimitystä Sitoijat. Taulukoissa käytetään heistä lyhennettä SIT. Tässä ryhmässä ovat he, jotka olivat vastanneet, että ovat sitoneet jonkin verran tai ovat kokeneita sitoijia. Heistä suurin osa (87 %) on ollut myös joskus toisen ihmisen sidottavana.

Toinen ryhmä oli sidottavat, joita on sidottu useasti, mutta jotka eivät ole itse juurikaan sitoneet. Heitä oli yhteensä 37 kappaletta. Heistä käytän nimitystä Sidottavat. Taulukoissa käytän heistä lyhennettä SID. Tässä ryhmässä oli 32 % sellaisia, jotka eivät olleet vielä itse sitoneet tai olivat vasta-alkajia sitomisessa (68 %). Kokeneempia sitoijia ei ollut lainkaan.

Kolmannessa ryhmässä olivat he, jotka eivät ole vielä aloittaneet harrastusta tai ovat siinä vielä täysin vasta-alkajia, niin sitoijana kuin sidottavanakin. Heitä oli yhteensä 38 kappaletta. Heistä käytän nimitystä Vasta-alkajat. Taulukoissa käytän heistä lyhennettä V-A. Tässä ryhmässä sidontaa oli hiukan kokeillut 45 % ja sidottavana kerran tai muutama kerran oli ollut 68 % vastaajista. Muut eivät olleet vielä lainkaan kokeilleet sidontaa.

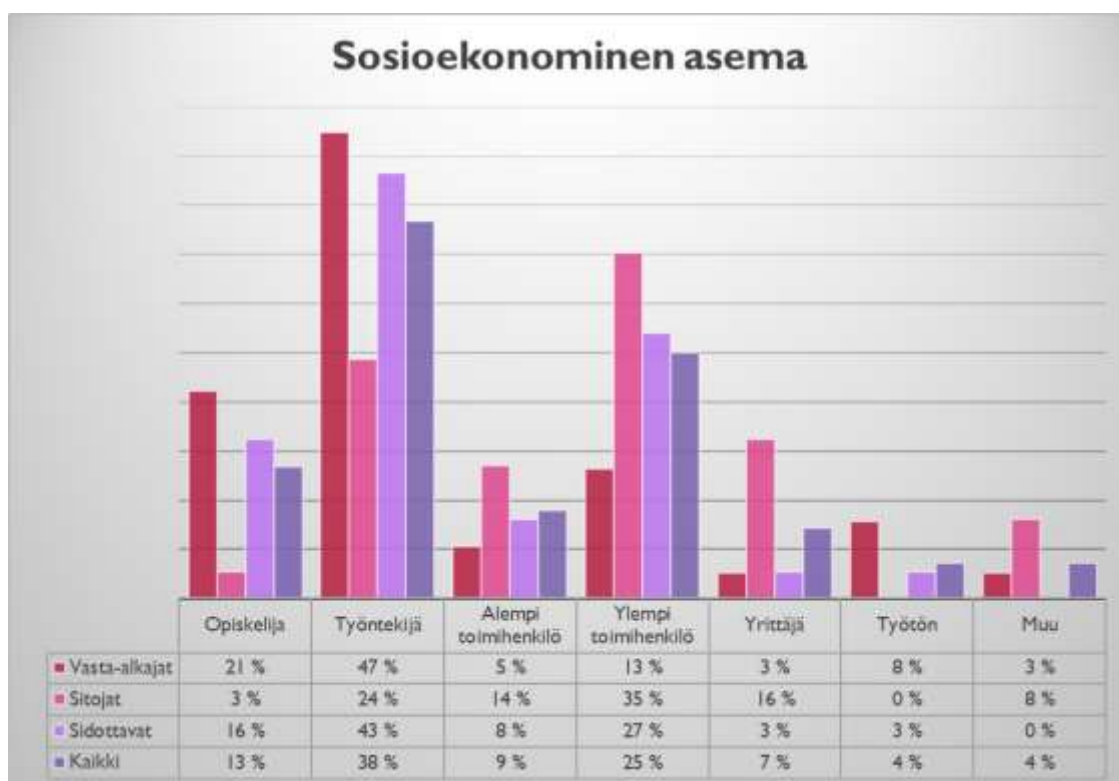
6.2 Asiakasryhmien taustaerot

Sitojien ryhmässä sukupuolijakauma oli erittäin tasainen. Miehiä oli 49 %, naisia 46 % ja muunsukupuolisia 5 %. Sidottavien ryhmässä oli selkeä enemmistö (92 %) naisia. Vasta-alkajissa jakauma oli miehiä kolmannes (32 %) ja naisia 63 %.

Ikäjakaumassa ei ollut havaittavissa suuria eroja ryhmien välillä. Yli 35-vuotiaita oli vasta-alkajissa 63 %, sitoijissa 68 % ja sidottavissa 57 %. Kun kaikissa vastanneissa yli 35-vuotiaita oli 63 %. Jakaumasta voidaan todeta, että sitoijat ovat hiukan iäkkäämpiä kuin sidottavat.

Vasta-alkajista suhteessa oli 71 % ja puolet asui samassa taloudessa toisen aikuisen kanssa. Alle 18-vuotiaita asui samassa taloudessa 47 prosentilla. Sidottavista 65 % oli suhteessa, 38 % asui samassa taloudessa toisen aikuisen kanssa ja alle 18-vuotiaan kanssa asui hiukan yli puolet (51 %). Sitojien ryhmässä suhteessa oli 68 %, mutta vain 38 % asui toisen aikuisen kanssa ja 38 % alle 18-vuotiaan kanssa samassa taloudessa.

Vasta-alkajissa eniten oli työntekijäasemassa olevia (47 %) ja opiskelijoita (21 %). Sidottavissa eniten oli myös työntekijöitä (43 %) ja toiseksi eniten ylempiä toimihenkilöitä (27 %). Sitojien ryhmässä eniten oli ylempiä toimihenkilöitä (35 %). Sitojien ryhmässä oli myös eniten yrittäjiä (16 %), kun muissa ryhmissä yrittäjiä oli vain 3 % vastanneista. Sitojista peräti 89 % oli työelämässä, kun vasta-alkajissa oli vain 68 %. Ryhmien väliset erot sosioekonomisessa asemassa on esitetty kuviossa 5.



KUVIO 5. Eri ryhmien sosioekonomiset asemat.

Kysymykseen harrastuksista ja vapaa-ajan vietosta suuria eroja eri ryhmien välillä oli huomattavissa muutamissa ryhmissä. Taidetta ja kulttuuria harrasti vasta-alkajista 37 %, mutta sidottavista 54 %. Musiikkia harrasti yli puolet (51 %) sitojista, mutta vain vajaa kolmannes (30 %) sidottavista. Kotoilua vastasi harrastavansa 47 % vasta-alkajista, mutta vain 24 % sitojista. Ruonvalmistusta harrasti vain 18 % vasta-alkajista, mutta 27 % sitojista. Tietotekniikkaa harrasti 24 % sitojista, mutta vain 8 % sidottavista. Sitojien ryhmässä muihin ryhmiin verrattuna suosituinta oli myös kiipeily, retkeily ja veneily. Tämä kertonee, että näiden lajien harrastajia päätyy helpommin harrastamaan myös sidontaa. Vastauksista on nähtävissä myös, että sitoijat harrastavat monipuolisesti useita eri lajeja, kun taas vasta-alkajat harrastavat vähemmän monipuolisesti. Vastauksista on nähtävissä, että sitojista ja sidottavista 73 % käyttää keskimäärin kuukaudessa yli 50 € vapaa-aikaan ja harrastamiseen, kun taas vasta-alkajista vain 63 %.

Vasta-alkajista 16 % kertoi, ettei kuulu mihinkään yhteisöön, jossa seksuaalisuudesta puhutaan avoimesti. 18 % haluaisi kuulua ja 66 % kuuluu tämänkaltaiseen yhteisöön. Sitojissa ja sidottavissa 11 % kertoo, ettei kuulu mihinkään yhteisöön, 5 % haluaisi kuulua ja 84 % kuuluu. Tästä voimme päätellä, että sidonnan harrastajat kuuluvat hiukan todennäköisemmin johonkin seksuaalisesti vapaamieliseen yhteisöön kuin he, jotka eivät vielä sidontaa harrasta. Toki heilläkin olisi halua kuulua tämän kaltaiseen yhteisöön.

6.3 Ryhmien erot sidontaharrastuksessa

Suurta eroa ei ole nähtävissä siinä, mitä kautta sidonnan pariin löydetään. 68 % sitojista on löytänyt sidonnan ystävän tai kumppanin kautta, vasta-alkajista 58 % ja sidottavista 54 %. Internetistä joko erilaisten palstojen, sosiaalisen tai julkisen median tai muun sivuston kautta sidonnan pariin on löytänyt sitojista 84 %, vasta-alkajista 82 % ja sidottavista 81 %. Vasta-alkajista kuitenkin 16 % vastaa myös, etteivät ole vielä tutustuneet sidontaan mitään kautta.

Kysymyksessä ”Ketä sidot tai kuka sinua sitoo” näkyy ryhmien erot hyvin. Vasta-alkajat (82 %) harrastavat useimmiten kumppanin tai ystävän kanssa. Noin vii-

dennes (21 %) on harrastanut sidontaa myös tuntemattoman kanssa. Sitojat sitovat useimmiten ystäviä (78 %), mutta myös puolet (49 %) sitoijista vastasi, että sitovat myös tuntemattomia. Sidottavat ovat useimmiten ystävän (70 %) sidottavana ja vain 14 % vastasi, että heitä on sitonut tuntematon. Näistä lukemista on nähtävissä, että sitoijan ja sidottavan välillä tulee olla hyvä tuntemus ja luottamus, jotta voidaan vapaasti antautua toisen sidottavaksi.

Suurin osa (61 %) vasta-alkajista harrastaa sidontaa harvemmin kuin kerran kuukaudessa. Ei lainkaan vastauksen oli antanut 29 % vasta-alkajista. Sitoijista 70 % harrastaa sitomista vähintään 1–2 kertaa kuukaudessa ja enemmän kuin kuusi kertaa kuukaudessa harrastaa 11 % sitoijista. Sidottavista harrastaa 68 % enemmän kuin 1–2 kertaa kuukaudessa ja yli kuusi kertaa kuukaudessa harrastavia on 8 % sidottavista.

Suosituimmat paikat harrastaa sidontaa on kaikissa ryhmissä koti tai ystävän luona. Vasta-alkajista 29 % on käynyt myös järjestetyissä sidontatapahtumissa. Sitoijista 59 % kertoo käyvänsä harrastusryhmissä ja 57 % kertoo käyvänsä myös järjestetyissä sidontatapahtumissa. Sidottavat harrastavat useimmiten järjestetyissä tapahtumissa (51 %) tai yksityisesti sidontaan sopivissa paikoissa (41 %).

Tärkeimmiksi asioiksi sidontapaikalle vasta-alkajat totesivat pehmeän alustan, köysien lainaamisen mahdollisuuden ja muokattavan valaistuksen. Sitojille tärkeintä oli pehmeä alusta, riiputusasteet ja muokattava valaistus. Sidottavat toivoivat niin ikään pehmeää alustaa, riiputusasteita ja muokattavaa valaistusta.

6.4 Ryhmien toiveet sidontaan liittyvään materiaaliin.

Vasta-alkajista 45 % kertoi, etteivät käytä minkäänlaista materiaalia sidontaan liittyen. Eniten materiaalia tämä ryhmä löytää YouTubesta ja sidontakursseilta. Sitojien tärkeimmät tiedonlähteet ovat YouTube, harrastusryhmät, sidontakurssit ja kirjat. Sidottavista 16 % ei käytä minkäänlaista materiaalia, mutta heillekin tärkein tiedon lähde on YouTube harrastusryhmien ja sidontakurssien lisäksi. Sosiaalisen median kanavista Instagram on selkeästi suosituin; sitoijista 54 % kertoo

käyttävänsä sitä sidontaharrastuksessaan. Voidaan siis todeta, että YouTube ja Instagram ovat kanavia, joihin toimeksiantajan kannattaa panostaa.

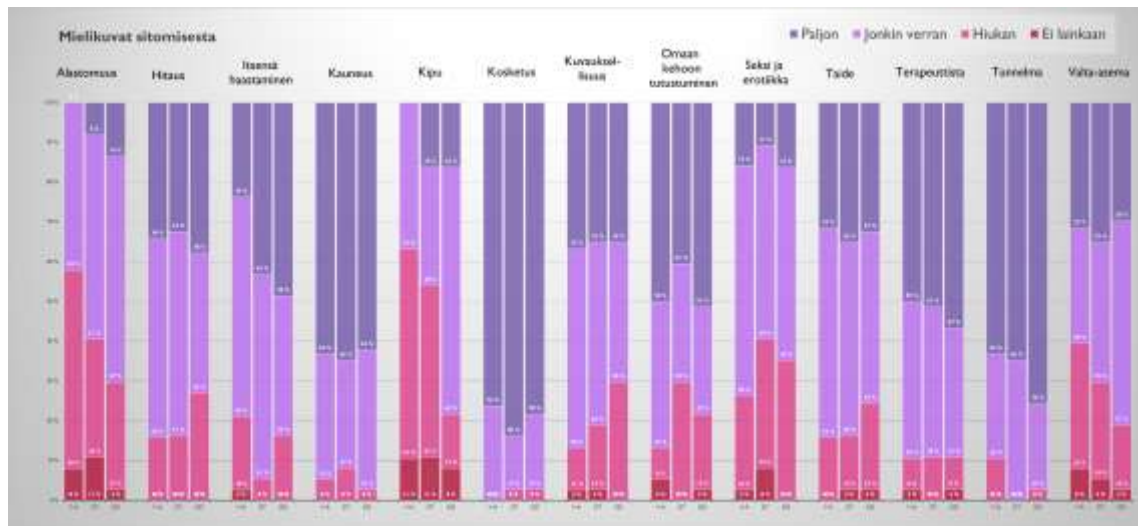
Kuten arvata saattaa vasta-alkajat toivovat ohjeita solmuista ja esimerkkejä sidontakokonaisuuksista. Sitojat kaipaavat enemmän esimerkkejä sidontasessi-
oista ja sidontakokonaisuuksista. Sidottavien vastausten perusteella he toivoisi-
vat tietoa sidonnan turvallisuudesta, solmuista ja terapeuttisista sidonnoista. Ma-
teriaalien kielellä on vähiten merkitystä sitoijille ja eniten vasta-alkajille, mikä on
täysin ymmärrettävää - sidonnassa turvallisuudella ja ohjeiden ymmärtämisellä
on suuri rooli. Voisi siis ajatella, että vasta-alkajien opetusmateriaaleissa panos-
tetaan suomenkielisyyteen ja ymmärrettävyyteen. Kauemmin harrastaneet eivät
enää kiinnitä niin paljoa huomiota yksityiskohtiin, kun harrastuksen perusteet on
opittu.

Vastausten perusteella suurin osa kaikista ryhmistä osallistuisi mieluiten sidon-
nan opetukseen paikan päällä. Ryhmien välillä ei juurikaan ole eroa. Hiukan ha-
jontaa tulee kysymyksessä ”Paljonko olisit valmis maksamaan kolmen tunnin si-
dontakurssista per osallistuja?” Vasta-alkajat olisivat valmiita maksamaan hiukan
enemmän. 24 % vastasi sopivan hinnan olevan 50 €. Sitojissa eniten vastauksia
(24 %) sai 30 € ja sidottavissa niin ikään 24 % 30 €. Tämä ajattelu on ihan järke-
vää, sillä vasta-alkajat tarvitsevat selkeästi enemmän oppia kuin jo perusteet
osaavat. Kun perusteet on opittu ei sidonnassa juurikaan tule uusia asioita vas-
taan, vain tapoja miten eri tavoin voidaan sitoa tai miten erinäkökulumista sidontaa
voidaan kohdata.

6.5 Mielikuvat sitomisesta ja asioiden tärkeys elämässä

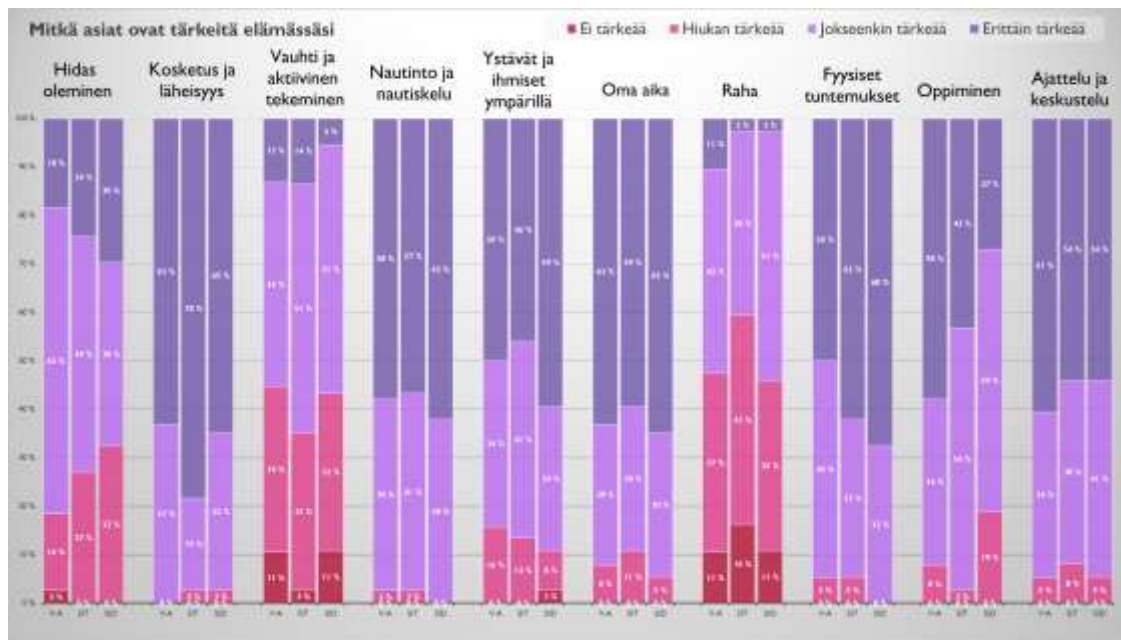
Eri ryhmien välillä oli huomattavissa jonkin verran eroja, kun kysyttiin mielikuvia
sitosimisesta (kuvio 6). Vasta-alkajille sitominen ei tuonut lainkaan mieleen alasto-
muutta tai kipua, mutta sidottaville kyllä. Johtunee siitä, että sidontaa tehdään
yleensä paljaalle iholle, jolloin köydet tuntuvat enemmän, joskus jopa kipeästi, ja
tämä on sidottaville tutumpaa. Sitojien mielikuvissa sana ”tunnelma” kuvasi kaik-

kein eniten sidontaa, myös itsensä haastaminen oli sitoijille tärkeää. Sitojien mielikuvissa seksi ja erotiikka kuvaa sidontaa vähiten. Ryhmistä sidottaville mielikuva valta-asema oli kuvaavin. Kosketus kuvasi sidontaa lähes kaikille vastaajille.



KUVIO 6. Eri ryhmien mielikuvat sitomisesta. Kuva suurennos on liitteessä 3.

Pieniä eroja ryhmien välille saatiin myös, kun kysyttiin mitkä asiat ovat tärkeitä elämässäsi (kuvio 7). Sitojista 78 % vastasi, että kosketus ja läheisyys on erittäin tärkeää. Heille kaikkein vähiten tärkeää kaikista ryhmistä oli raha. Myös kaikille vasta-alkajille kosketus ja läheisyys oli erittäin tärkeää tai jokseenkin tärkeää. Raha, sekä vauhti ja aktiivinen elämä oli vasta-alkajille vähiten tärkeää verrattuna muihin ryhmiin. Sidottaville tärkeimmät asiat olivat nautinto ja nautiskelu, sekä fyysiset tuntemukset. Vähiten tärkeää muihin ryhmiin verrattuna sidottaville oli hidas oleminen ja oppiminen.



KUVIO 7. Mitkä asiat ovat eri ryhmille tärkeitä elämässä. Kuvasuurennos on liitteessä 4.

6.6 Malliasiakasprofiilit

Toimeksiantajan haastattelun ja tutkimustulosten pohjalta loin kolme erilaista asiakasryhmää sidonnan harrastajista. Toimeksiantajan näkemykset sidonnan harrastajista olivat jokseenkin yhteneväisiä saatuihin vastauksiin, mutta tutkimuksella sain myös paljon uutta tietoa ja konkreettisia kehitysehdotuksia toimeksiantajalle.

Tekemieni malliasiakasprofiilien avulla toimeksiantaja pystyy kehittämään toimintaansa ja suunnittelemaan omaa liiketoimintaansa erilaisia asiakasryhmiä huomioiden. Löydettyjen eroavuuksien ja yhteneväisyyksien pohjalta luodut malliasiakasprofiilit ovat ohessa.

6.6.1 Pariskunta Kaija (33 v.) ja Kalle (37 v.) Vasta-alkaja

Asuvat yhdessä ja heillä on pari yhteistä lasta. Asuvat Tampereella. Kaija opiskelee ja Kalle on työntekijänä. Ne nauttivat vapaa-aikana kotoilusta ja valokuvauksesta. Kesäisin he retkeilevät ja ulkoilevat. He pyrkivät ylläpitämään henkistä

hyvinvointia ja extreme-lajit kiinnostavat. Pariskunta käyttää rahaa harrastuksiin ja vapaa-aikaan kuukaudessa alle 50 € /henkilö.

Tärkeintä elämässä heille on kosketus ja läheisyys. Vähiten tärkeää elämässä on vauhdikas ja aktiivinen tekeminen, sekä raha. Sitomisessa heille tärkeää on kosketus ja kauneus. Vähiten sidonnasta heille tulee mieleen kipu ja alastomuus.

Ystävät ja ystäväpiiri ovat tuoneet sidontaa heille tutuksi, samoin myös erilaiset internetpalstat sekä sosiaalinen media. Heillä on vielä paljon opittavaa sidonnasta, mutta kiinnostus on löytynyt. Kalle on hiukan kokeillut helpoimpia solmuja kotona Kaijan kanssa. Vielä on harrastuksen aloittaminen alkutekijöissä. Muutamia kertoja on vasta tullut kokeiltua. Suurimmat syyt, etteivät he vielä ole aktiivisesti aloittaneet on kunnollisten köysien puute ja heille on vaikeaa tietää mistä tulisi aloittaa.

Vielä kun harrastus on ihan uusi, ovat he sitä kokeilleet vain kotioloissa. Jos he lähtisivät johonkin sitomaan, olisi heillä toiveissa, että paikka olisi esteettisesti kaunis ja siellä voisi ottaa myös kauniita kuvia sidonnoista. Tärkeää olisi myös, että voisi lainata köysiä. Sidonnan harrastamiseen he voisivat ajatella käyttävänsä noin 200 € vuodessa.

Jos he osallistuisivat sidonnan opetukseen, he menisivät paikan päälle tai katsoisivat tallenteelta kotona. Olisi hyvä, että paikalla olisi myös ohjaajan lisäksi joku, joka auttaisi tarvittaessa. Tällaisesta kurssista he voisivat maksaa 50 € - 60 € / henkilö. Opetusmateriaalin olisi hyvä olla suomenkielistä ja siinä tulisi opettaa perussolmuja, turvallisuutta ja näyttää esimerkkejä sidontakokonaisuuksista. Kaija ja Kalle uskovat, että käyttäisivät YouTubea tiedon etsintään kurssien lisäksi.

6.6.2 Simo Sitoja 43 vuotta

On parisuhteessa, muttei asu kumppaninsa kanssa, eikä taloudessa ole enää lapsia. Hän asuu Helsingissä ja pyörittää omaa yritystä. Hän kuuntelee paljon musiikkia ja pelaa toisinaan videopelejä. Hän pitää lukemisesta ja kesäisin nauttii

veneilystä. Vapaa-ajan viettoon hänellä kuluu kuukaudessa keskimäärin 50 € - 100 €. Tärkeää elämässä hänelle on uuden oppiminen, kosketus ja läheisyys, sekä nautinto ja nautiskelu. Raha ei ole pääosassa hänen elämässään. Tärkeää sidonnassa hänelle on tunnelma, kosketus ja itsensä haastaminen. Vähiten kuvaavaa on kipu.

Hän on tutustunut sidontaan internetyhteisöjen, internetsivustojen ja ystäväpiirien kautta. Hän on sitonut viime vuosina useammankin kerran ja osaa perusteet hyvin. Itsekin hän on päässyt sidottavaksi joitakin kertoja. Sitoo toisinaan myös itseään. Yleensä hänen sidottavansa ovat ystäviä, mutta toisinaan myös tuntemattomia erilaisissa tapahtumissa. Hän harrastaa sidontaa muutamia kertoja kuukaudessa, toisinaan jopa useampana päivänä viikossa. Useimmiten kotona hän harjoittelee solmuja, mutta harrastaa sidontaa paljon myös tapahtumissa ja harrastusryhmissä. Hän käyttää sidontaan 10 € - 20 € kuukaudessa lähinnä osallistumismaksuihin ja vuositasolla 100 € - 200 €.

Sidontapaikassa hänen mielestään tulisi olla riiputuspisteitä ja muokattavaa valaistusta. YouTube on ensisijainen paikka, josta hän löytää sidontamateriaalia, mutta myös Instagram, kirjallisuus ja harrastusryhmät ovat tärkeitä lähteitä. Videopalvelu Vimeosta on löytynyt myös laadukasta materiaalia. Hän toivoisi esimerkkejä sidontasessioista, mutta materiaalin kielellä ei ole hänelle merkitystä.

Hän osallistuu mielellään aina paikan päällä kursseille ja on valmis maksamaan kursseista 30 € - 60 € paljolti riippuen siitä, mitä kurssi sisältää. Hän toivoisi paljon erilaisia kursseja ja työpajoja. Hänen mielestään on mielenkiintoista tutustua sidontaan eri näkökulmista. Simo toivoisi myös köysiin ja niiden valintaan ja huoltoon liittyvää kurssia.

6.6.3 Sini Sidottava 33 vuotta

Turkulainen työntekijä, joka on suhteessa, mutta asuu eri taloudessa kumppaninsa kanssa. Kotona asuu hänen kanssaan pari lasta. Harrastaa liikuntaa aktiivisesti ja tykkää tehdä käsitöitä. Eläimet ovat suuri osa hänen elämäänsä, myös taide ja kulttuuri kiinnostaa. Hän kuluttaa kuukaudessa vapaa-aikaan noin 100 €.

Elämässä hänelle on tärkeää tuntea ja nauttia. Rahalla ei ole suurta roolia hänen elämässään. Vauhti ja aktiivinen elämä ei ole omiaan, muuta toisaalta hän ei viihdy myöskään hitaasti oleillen, joten pyrkii panostamaan tasapainoiseen oleiluun. Sidonnasta hänelle tulee mieleen kauneus, tunnelma ja kosketus. Vähiten sidontaan liittyy hänellä seksi ja erotiikka.

Hän on tutustunut ystävien ja ystäväpiirin kautta sidontaan, myös kumppanilla on ollut suuri vaikutus. Internetissä julkisella medially on ollut suurin vaikutusta sidonnasta kiinnostumiseen. Hän on kokeillut muutamia helpoimpia solmuja, mutta pääsääntöisesti on sidottavana. Toisten sitominen ei tunnu hänen omalta jutultaan ja solmujen opettelu tuntuu haastavalta.

Hänelle on tärkeää, että sitoja on luotettava ja tuttu, joten useimmiten sitoja on hyvä ystävä tai kumppani. Harvoin hän antaa tuntemattomien ihmisten sitoa itseään. Sidottavana hän on muutamia kertoja kuukaudessa, toisinaan harvemminkin. Useimmiten Sini on sidottavana ystävän luona tai järjestetyissä sidontatapahtumissa. Toisinaan hän käy sidottavana ystävän kanssa myös yksityisessä sidontapaikassa. Sidonnan harrastamiseen hän ei juurikaan käytä rahaa, mutta jameista Sini voisi maksaa 10 € - 20 € kerta.

Sidottavana hän toivoo, että sidontapaikalla olisi pehmeä alusta ja muokattava valaistus, myös tunnelmalla on suuri vaikutus. Mikäli hän haluaa etsiä materiaalia sidontaan löytää hän sen YouTubesta ja sidontakursseilta. Sini toivoo materiaalia turvallisuudesta, solmuista ja terapeuttisista sidonnoista, mutta käyttää kaikkineen vähän mitään sidontaan liittyvää materiaalia. Materiaalin tulisi olla suomenkielistä.

Osallistuu kursseille paikan päällä, mutta toisinaan harmittaa, kun ei ole omaa seuralaista mukana. Tutun henkilön kanssa harrastaminen on helpompaa ja turvallisempaa. Tunnelma ja turvallisuus tapahtumissa on tärkeää varsinkin, jos sitoja ei ole entuudestaan tuttu. Hän olisi valmis maksamaan 30 € - 50 € kolmen tunnin opetuksesta.

7 POHDINTA

Tässä opinnäytetyössä oli tarkoituksena perehtyä asiakaskokemukseen ja asiakasymmärrykseen sekä asiakasprofilointiin, jotta sidontastudio Rihmos löytäisi uusia tapoja tuottaa asiakkailleen oikeanlaista sisältöä ja materiaalia sidonnan harrastamiseen. Sidonnan harrastaminen on itselleni erittäin mielenkiintoinen aihe ja siihen syvällisemmin perehtyminen tämän työn kautta oli palkitsevaa. Olen käyttänyt sidontastudio Rihmoksen palveluita, sekä osallistunut muutamiin muidenkin tahojen järjestämiin sidontatapahtumiin. Minusta on hienoa, että pysyin tällä työllä tuottamaan paljon uutta tietoa sidonnan harrastajista ja heidän tarpeistaan harrastukseen liittyen.

Haastatteleamalla toimeksiantajaa ja köysitaiteilija Tinttu Henttosta sain erittäin paljon uutta tietoa sidonnasta ja sen historiasta kerrottavaksi myös muille harrastajille tämän työn kautta. Oli ilahduttavaa huomata, että tutkimukseni oli löytänyt myös heitä, joille sidonta ei ole vielä tuttua, mutta joilla on kiinnostusta siihen tutustua. Kyselytutkimukseni lopussa oli avoin kenttä, johon oli vastaajien mahdollista avata sydäntään ja tähän saamieni tsemppiviestien ja tutkimusta kohtaan ilmaistun kiinnostuksen määrä oli erittäin positiivinen yllätys.

Tutkimuksessani oli useampi avoin kysymys, johon oli mahdollista avata omin sanoin vastauksiaan ja yllätyin kuinka pitkiä ja omakohtaisia vastauksia oli kirjoitettu. Vastaukset olivat jokainen ajatuksella kirjoitettu ja varmasti arvokkaita toimeksiantajalle, mutta myös minulle tutkimuksen tekijänä ja sidonnan harrastajana.

Itsessään tämän opinnäytetyön tekeminen on ollut erittäin mielenkiintoista ja antoisaa. Palvelumuotoilua on opintojeni aikana sovellettu useammankin kerran ja sen asiakaslähtöisyys ja yrityksen toimien kokonaisvaltainen huomioiminen on mielestäni kaiken yritystoiminnan lähtökohta. Asiakkaiden ymmärtäminen auttaa yritystä ajattelemaan asiakkaiden tarpeita ja käytösmaalleja ja näin tuottaa oikeanlaista sisältöä. Uskon, että tekemälläni tutkimuksella on Rihmokselle apua tulevaisuuden suunnitteluun ja asiakkaiden parempaan ymmärtämiseen.

Työn tavoitteena oli luoda asiakasprofilointityökalu Rihmokselle, jonka avulla voidaan ymmärtää asiakkaita paremmin ja tuottaa näin yritykselle uusia liiketoiminta mahdollisuuksia. Mielestäni sain kyselytutkimuksen ja toimeksiantajan haastattelun avulla luotua profiilit, joista on hyötyä toimeksiantajalle nyt ja tulevaisuudessa. Kyselytutkimus myös antoi paljon uusia näkemyksiä sidonnan harrastamiseen ja konkreettisia uusia toiminta ajatuksia.

Tekemäni kyselytutkimus selvitti laaja-alaisesti sidonnan harrastajien näkemyksiä ja toiveita. Vastaajia oli kaikkialta Suomesta ja joukossa oli paljon vain kotona lajia harrastavia. Tulevaisuudessa sidontastudio Rihmoksen on varmasti hyvä kysyä omalta asiakaskunnaltaan heidän toiveistaan ja tarpeistaan, jotta vastaukset olisivat tarkempia ja koskisivat nimenomaan Rihmoksen toimintaa ja sen tuottamia materiaaleja. Myös asiakastyytyväisyyskysely uusista tuotettavista palveluista on varmasti tarpeellinen. Kyselyihin olisi mahdollista myös lisätä markkinointinäkökulmaa tarkemmin. Mielenkiintoista on nähdä tämän työn tuottamat tulokset ja Rihmoksen tulevaisuuden suunta.

Tutkimustyön luotettavuus

Tutkimustulokset kuvaavat hyvin erilaisia harrastajia, mutta koska sidontaa harrastetaan pääsääntöisesti poissa julkisuudesta ei voida olla varmoja kuvaavatko vastaukset kaikkia harrastajia. Vastauksissa oli kuitenkin nähtävissä harrastajien moninaisuus. Joukossa oli sekä päivittäin harrastavia, että vasta sidontaan tutustujia. Mielestäni kanavat, joissa kyselytutkimus jaettiin, olivat tutkimuksen kannalta oikeat ja tosistaan poikkeavat, mikä mahdollisti erilaisten vastaajien osallistumisen kyselyyn.

Vastaajien määrä oli hyvä lyhyeen vastausaikaan ja jaettujen kanavien mahdollisten vastaajien määrään nähden. Vastaajista suurin osa oli panostanut vastaamiseen, mikä oli nähtävissä pitkistä vastauksista avoimissa kysymyksissä. Tämän kaltaista tutkimusta ei voisi toteuttaa muuna kuin internetkyselynä, sillä sidonnan harrastajien määrästä ei ole tietoja, eikä ole olemassa yhtä rekisteriä tai paikkaa, jonka kautta harrastajiin saisi yhteyden.

Tutkimuksessa esitetyt kysymykset olivat tutkimuksen kannalta tärkeitä ja tutkimus olisi mahdollista toteuttaa myös uudelleen. Joitakin kysymyksiä muotoilisin

uudelleen tarkoituksenmukaisemman tuloksen saamiseksi, mikäli tutkimus uusitaisiin. Vastausten analysointiin käytin vain tapoja, jotka varmasti osasin. Tuloksista olisi varmasti saanut esille enemmänkin tietoa, mikäli tulosten analysointi olisi ollut minulle tutumpaa. Tutkimustuloksia käsitellessä on aina varmistuttava siitä, ettei yhden vastaajan vastauksia ole tunnistettavissa. Tässä työssä koin tämä erityisen tärkeäksi aiheen ollessa osittain arkaluontoinen.

LÄHTEET

Heikkilä T. 2014. Tilastollinen tutkimus. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Henttonen, T. köysitaiteilija. 2022. Haastattelu sidonnan saapumisesta Suomeen. Sähköpostiviesti. Luettu 12.10.2022.

Huczkowski, S. Julkaistu 13.8.2021. Palvelumuotoilun menetelmät – asiakaskuvaukset. Palvelumuotoilu Palo. Verkkosivu. Viitattu 28.9.2022. <https://www.palvelumuotoilupalo.fi/blogi/palvelumuotoilun-menetelma-asiakaskuvaukset/>

Jade Rope 2020. Japanese rope bondage history and tradition. Viitattu 4.10.2022. <https://jaderope.com/eu/rope-history-tradition>

Kananen, J. 2015. Opinnäytetyön kirjoittajan opas. Näin kirjoitan opinnäytetyön tai pro gradun alusta loppuun. Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Korkiakoski, K & Gerdt, B. 2016. Ylivoimainen asiakaskokemus. Työkalupakki. E-kirja. Helsinki: Talentum pro

Luovia suhteita: Japanilainen sidonta eli shibari liitetään seksiin, mutta voiko se olla myös terapiaa? 2021. Yle 2.2.2021. Viitattu 26.9.2022. <https://yle.fi/aihe/artikkeli/2021/02/02/japanilainen-sidonta-eli-shibari-liitetaan-seksiin-mutta-voiko-se-olla-myos>

Ojasalo, K., Moilanen, T. & Ritalahti, J. 2015. Kehittämistyön menetelmät. Uudenlaista osaamista liiketoimintaan. 3.–4. painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

Saarijärvi, H. & Puustinen, P. 2020. Strategiana asiakaskokemus. Miksi, mitä, Miten?. Jyväskylä: Docendo Oy.

Särkkä, R. n.d. Sidontastudio Rihmos. Verkkosivu. Viitattu 26.9.2022. <https://www.rihmos.fi/>

Särkkä, R. Toimeksiantaja. 2022. Haastattelu 27.9.2022. Haastattelija Ruskeeniemi, S. Tampere.

Tuulaniemi, J. 2011. Palvelumuotoilu. 3. painos. Helsinki: Talentum Pro.

LIITTEET

Liite 1. Toimeksiantajan haastattelulomake

1 (2)

Tällä haastattelulla pyritään kartoittamaan olemassa olevaa tietoa sidonnan harrastajista, sekä oletuksia heistä. Aikaa haastattelulle on varattu noin tunti. Haastattelu toteutetaan sidontastudio Rihmoksella 27.9.2022. Kysymykset on lähetetty toimeksiantajalle ennakkoon.

Minkä ikäisiä sidonnan harrastajat ovat? Onko iässä eroa sitojilla ja sidottavilla?

Onko harrastajia enemmän suurissa kaupungeissa vai taajamien ulkopuolella?

Onko harrastajissa enemmän parisuhteessa olevia vai yksin harrastajia?

Onko joku sosioekonominen asema enemmän esillä kuin toinen? Onko sukupuolijakauma millainen?

Onko sitomista harrastavilla yhteisiä piirteitä muun vapaa-ajanvieron kanssa?

Kuinka paljon sidonnan harrastaminen maksaa? Paljonko sitomista harrastavat keskimäärin kuluttavat rahaa kaikkeen harrastamiseen?

Kuuluvatko kaikki sidontaa harrastavat, johonkin seksuaalisuudesta vapaasti puhuvien yhteisöön?

Mitä kautta sidonta harrastus yleensä löytyy?

Mitkä ovat yleensä ne syyt, miksi ei aloiteta sidontaharrastusta, vaikka mielenkiintoa sen oppimiseen olisi?

jatkuu

2 (2)

Millaisia adjektiiveja, tunne sanoja, mielleyhtymiä sidontaan yleensä liitetään?
Millaisia sanoja sinä käytät, millaista sidonta on?

Onko sidonnan harrastajissa enemmän sitoja vai sidottavia? Millainen yhteys yleensä sitoilla on toisiinsa? Kumppanuus, ystävyys, toisilleen tuntemattomia?

Missä sidontaa harrastetaan? Enemmän yksityisesti vai julkisesti?

Millaiset asiat nousevat tärkeimmiksi asioiksi sidontaa harrastaville, heidän osallistuessaan sidonta tapahtumiin tai vuokratessaan tiloja sidontaa varten?

Millaisia toiveita sidonnan harrastajilla on tapahtumille ja harrasteryhmille?

Paljonko ihmiset ovat valmiita maksamaan tilavuokraa tai osallistumismaksua?

Mitä kautta ihmiset etsivät tietoa sidonnasta?

Löytyykö materiaalia helposti ja onko sille jotain erityistoiveita? Ovatko materiaalit mielestäsi tarpeeksi laadukkaita? Onko materiaalin kielellä merkitystä?

Paljonko ihmiset ovat valmiita maksamaan sidontaan liittyvästä opetusmateriaalista?

Osallistuvatko sidontaa harrastavat mieluummin työpajoihin, kursseille ja sidonnan opetukseen mieluummin paikan päällä vai verkossa? Etäyhteydellä vai talenteita seuraten?

Millaisia toiveita näihin tapahtumiin ihmisillä yleensä on?

Tässä kovin hektisessä maailmassa, mitä luulet ihmisten kaipaavan juuri nyt?

Kiitos ajastasi ja vastauksista!

Liite 2. Kyselytutkimuslomake

1 (9)

Tutkimus liittyen sidontaan köysillä ja sen harrastamiseen

Tämä tutkimus tehdään yhteistyössä Sidontastudio Rihmoksen kanssa (<https://www.rihmos.fi/>) osana Tampereen ammattikorkeakoulun liiketalouden tradenomitutkinnon opinnäytetyötä. Tämän tutkimuksen kohteena ovat sidontaa harrastavat, sekä siitä kiinnostuneet henkilöt.

Köysitaiteesta ja sitomisesta voidaan puhua monilla eri nimillä kuten shibari tai kinbaku. Tässä työssä käytämme sanaa sidonta tarkoittaen shibaria, kinbakua ja kaikkia muita köysitaiteen ja sidontaharrastuksen muotoja.

Kyselyyn vastaaminen on täysin vapaaehtoista ja anonyymiä. Siihen vastaaminen kestää noin 10 minuuttia. Jokaisessa kohdassa on mahdollista vastata myös omin sanoin, mikäli hyvää vaihtoehtoa ei löydy. Kysely on jaettu kolmelle sivulle ja neljännellä sivulla vastaukset lähetetään eteenpäin.

Työn tarkoituksena on lisätä tietoa sidontaa harrastavien ja siitä kiinnostuneiden toiveista ja tarpeista sidontaan liittyen. Tuloksia tullaan käyttämään Sidontastudio Rihmoksen palvelutarjonnan kehittämiseen. Kaikkia vastauksia käsitellään ehdottoman luottamuksellisesti.

Tämän tutkimuksen tulokset tullaan julkaisemaan loppuvuoden 2022 aikana sisällytettynä opinnäytetyöhön. Työ julkaistaan julkaisuarkisto Theseuksessa. Tähän tutkimukseen liittyvät kysymykset voi lähettää osoitteeseen sari.ruskeeniemi@tuni.fi.

Vastausaikaa on 12.10.2022 saakka.

Kiitos osallistumisestasi tutkimukseen!

Arvomme jokaisen vastaajan ja Rihmoksen postituslistalla olevan henkilön kesken lahjakortin 50 €, jonka voi käyttää Rihmoksen palveluihin. Osallistumisohjeet löytyvät lomakkeen lopusta. Arvonta suoritetaan 16.10.2022 ja voittajalle ilmoitetaan henkilökohtaisesti.

Syysterveisin,

Sari Ruskeeniemi
Opinnäytetyöntekijä
Tampereen ammattikorkeakoulu
Liiketalouden tradenomitutkinto

Taustakysymykset

Mikäli vastaatte kyselyyn pariskuntana, vastatkaa taustatutkimuskysymyksiin, sen mukaan kumpi teistä pääsääntöisesti sitoo tai sitoisi.

jatkuu

Ikä

18–24

25–34

35–44

45–54

55–64

65+

Asuinpaikkakunta

Kerro asuinpaikkakuntasi itsellesi sopivalla tarkkuudella. Mikäli et halua kertoa asuinpaikkaasi tarkalleen, niin kerro lähinnä sinua oleva suurempi kaupunki.

Oletko suhteessa

Kyllä

Ei

Kuuluuko talouteesi toinen aikuinen

Kyllä

Ei

Kuuluuko talouteesi alle 18-vuotias

Kyllä

Ei

Sosioekonominen asema

Vastaa sen mukaan mikä kuvaa sinun tämänhetkistä tilannettasi parhaiten tai kerro siitä omin sanoin.

Opiskelija

Työtön

Työntekijä

Alempi toimihenkilö

Ylempi toimihenkilö

Yrittäjä

Eläkeläinen

Muu:

Sukupuoli

Nainen

Mies

Muu

En halua vastata

3 (9)

Harrastukset ja vapaa-aika

Voit valita useamman vaihtoehdon, jotka kuvaavat vapaa-ajanviettoasi parhaiten tai voit kertoa siitä omin sanoin.

- Liikunta
- Musiikki
- Käsityöt/kädentaidot
- Taide ja kulttuuri
- Valokuvaaminen
- Tietotekniikka/Videopelit
- Ruonvalmistus
- Matkailu
- Hyvinvointi ja elämäntapa
- Lukeminen
- Kotoilu
- Henkinen hyvinvointi
- Veneily
- Kiipeily
- Extreme-lajit
- Muu:

Kuinka paljon käytät rahaa kuukaudessa vapaa-aikaan ja harrastuksiin?

Valitse vaihtoehdoista se, joka kuvaa parhaiten keskimuotoisesti kuukaudessa käyttämäsi summaa.

0€-10€

10€-50€

50€-100€

100€-200€

yli 200€

Muu:

Paljonko olisit valmis maksamaan sidonnasta harrastuksena?

Paljonko sinulla kuluu rahaa sidonnan harrastamiseen vuositasolla?

Kuulutko johonkin yhteisöön tai ryhmään, jossa seksuaalisuudesta ja sen eri muodoista puhutaan avoimesti?

Mikäli haluat kertoa, mihin yhteisöön kuulut -> valitse vaihtoehto muu ja kerro omin sanoin.

Kyllä

En

Haluaisin kuulua

En halua kertoa

Muu:

jatkuu

Mitä kautta olet tutustunut sitomiseen?

Kohdassa muu, voit halutessasi kertoa omin sanoin.

- Ystävältä tai ystäväpiiriltä
- Kumppanilta
- Nettipalstalta
- Sosiaalinen media
- Julkinen media (esim Yle, iltapäivälehdet)
- Muiden hyvinvointipalveluiden kautta
- En ole vielä tutustunut sitomiseen, mutta haluaisin tutustua
- Muu:

Kokemus sitomisesta

Voit valita useamman sinua kuvaavan vaihtoehdon.

Kohdassa muu, voit kertoa omin sanoin kokemuksestasi.

- Olen vasta-alkaja sitojana
- Olen sitonut jonkin verran
- Olen kokenut sitoja
- Haluaisin opetella sitomaan
- En ole sitonut
- Sidon itseäni
- Muu:

Kokemus sidottavana olemisesta

Voit valita useamman sinua kuvaavan vaihtoehdon.

Kohdassa muu, voit kertoa omin sanoin kokemuksestasi.

- Minua on sidottu vain kerran tai muutamia kertoja
- Minua on sidottu useampia kertoja
- Haluaisin päästä sidottavaksi
- En ole ollut sidottavana
- Sidon itseäni
- Muu:

Ketä sidot tai kuka sinua sitoo?

Ketä yleensä sidot tai kuka sinua yleensä sitoo?

Kenen kanssa haluaisit harrastaa sidontaa?

Kohdassa muu, voit kertoa omin sanoin.

- Kumppani
- Ystävä
- Tuntematon
- Muu:

Miten oheiset sanat sinusta kuvaavat sidontaa?

Ei lainkaan / Hiukan / Jonkin verran / Paljon

Alastomuus
 Hitaus
 Itsensä haastaminen
 Kauneus
 Kipu
 Kosketus
 Kuvauksellisuus
 Omaan kehoon tutustuminen
 Seksi ja erotiikka
 Taide
 Terapeuttista
 Tunnelma
 Valta-asema
 Alastomuus
 Hitaus
 Itsensä haastaminen
 Kauneus
 Kipu
 Kosketus
 Kuvauksellisuus
 Omaan kehoon tutustuminen
 Seksi ja erotiikka
 Taide
 Terapeuttista
 Tunnelma
 Valta-asema

Mielikuvat sitomisesta

Mitkä/millaiset asiat sinulla liittyvät sitomiseen?

Halutessasi voit kertoa omin sanoin asioita, tunteita, sanoja, joita sinulle tulee mieleen sidonnasta.

Kuinka usein sidot tai olet sidottavana?

Muutaman kerran vuodessa
 Harvemmin kuin kerran kuukaudessa
 1-2 kertaa kuukaudessa
 3-5 kertaa kuukaudessa
 6-10 kertaa kuukaudessa
 Lähes päivittäin
 En lainkaan
 Muu:

Missä sidot tai olet sidottavana?

Voit valita useamman vaihtoehdon ja kohdassa muu, voit kertoa omin sanoin, minkälaisissa paikoissa tai tilaisuuksissa tykkäät sitoa tai olla sidottavana.

- Kotona
- Ystävän luona
- Kumppanin luona
- Harrastusryhmissä
- Järjestetyissä sidontatapahtumissa
- Sidontaan sopivissa paikoissa yksityisesti
- Muu:

Sidontahetket ja -tapahtumat

Millaisiin tapahtumiin olet osallistunut?

Mitä hyvää ja huonoa niissä oli?

Millaisia tapahtumia ja tilaisuuksia toivoisit?

Millaisia toiveita sinulla on sidontapaikalle?

- Köysien lainaamisen mahdollisuus
- Riiputusasteet
- Peilit
- Pehmeä alusta
- Muita oheistarvikkeita
- Äänentoisto
- Muokattava valaistus
- Muu:

Mistä löydät sidontaan liittyvää materiaalia ja oppia?**Kuvat, videot, ohjeet, uudet ideat yms**

Voit valita useamman vaihtoehdon, joita käytät tiedon etsintää.

Valitsemalla kohdan muu, voit kertoa omin sanoin, mistä löydät parhaat materiaalit ja ideat sidontaan.

- Kirjat
- Youtube
- Facebook
- Instagram
- Google
- Nettipalsta
- Tv ja radio
- Lehdet
- Harrastusryhmistä
- Sidontakursseilta
- En käytä aktiivisesti mitään sidontaan liittyvää materiaalia
- Muu:

Millaisista asioista toivoisit materiaalia?

Kuvat, videot, ohjeet yms

- Solmut
- Esimerkkejä sidontasessioista
- Turvallisuus
- Esimerkkejä sidontakokonaisuuksista
- Sidonnan historia
- Terapeuttiset sidonnat
- Ergonomia
- Muu:

Kuinka tärkeää sinulle on, että sidontaan liittyvät materiaalit ovat suomenkielisiä?

Ei lainkaan tärkeää 1 2 3 Erittäin tärkeää

Kysymys heille, jotka eivät vielä harrasta sidontaa.

Mitkä asiat vaikuttavat siihen, ettet ole vielä aloittanut sidontaa?

Ei vaikutusta / Vaikuttaa hiukan / Vaikuttaa jonkin verran / Suuri vaikutus

- Minulla ei ole köysiä
- Minulla ei ole harrastuskumppania
- En osaa solmuja
- Sitominen on vaikeaa
- En malta keskittyä
- Olen huolissani, mitä muut ajattelevat
- En tiedä mistä aloittaa
- En löydä ohjeita
- En ymmärrä ohjeita, joita olen löytänyt
- En tiedä mistä löytäisin apua aloittamiseen

Lisäkysymys heille, jotka eivät vielä sido

Halutessasi voit kertoa tähän omin sanoin, mitkä asiat vaikuttavat siihen, ettet ole vielä aloittanut sidonta harrastusta.

Kurssit, työpajatoiminta ja sidonnan opetus

Millä tavoin osallistut tai osallistuisit mieluiten työpajatoimintaan tai sidontakursseille? Voit valita useamman vaihtoehdon.

- Osallistun mieluummin paikan päällä
- Verkossa etäyhteydellä
- Verkossa tallenteelta seuraten
- En osallistu tämänkaltaiseen toimintaan
- Muu:

8 (9)

Lisäkysymys liittyen kursseihin, työpajatoimintaan ja sidonnan opetukseen

Millaisiin työpajoihin olet osallistunut?

Mitä hyvää tai huonoa olet niissä nähnyt/kokenut?

Onko sinulla toiveita kursseille, työpajoihin, sidonnan opetukseen?

Paljonko olisit valmis maksamaan kolmen tunnin sidontakurssista per osallistuja maksimissaan?

20€

30€

40€

50€

60€

70€

80€

90€

100€

100€+

Kuinka tärkeitä oheiset asiat ovat elämässäsi?

Ei tärkeää / Hiukan tärkeää / Jokseenkin tärkeää / Erittäin tärkeää

Hidas oleminen

Kosketus ja läheisyys

Vauhti ja aktiivinen tekeminen

Nautinto ja nautiskelu

Ystävät ja ihmiset ympärillä

Oma aika

Raha

Fyysiset tuntemukset

Oppiminen

Ajattelu ja keskustelu

Iso kiitos vastauksistasi!

Tästä eteenpäin kysymykset eivät enää liity tutkimukseen.

Mikäli et halua osallistua arvontaan, paina vielä sivun alalaidasta Lähetä-nappulaa.

Arvonta

Arvomme kaikkien kyselyyn vastanneiden ja Rihmoksen postituslistalla olevien kesken lahjakortin. Kortin arvo on 50 € ja sen voi käyttää osallistumiseen Rihmoksen tapahtumissa, köysien ostoon, yksilö sidontaan tai pari konsultaatioon. Arvonta suoritetaan 16.10.2022 ja voittajalle ilmoitetaan henkilökohtaisesti.

jatkuu

9 (9)

Mikäli ET halua liittyä postituslistalle, mutta haluat osallistua arvontaan -> täytä sähköpostiosoitteesi alla olevaan kenttään.

Mikäli haluat osallistua arvontaan ja liittyä postituslistalle -> täytä sähköpostiosoitteesi alla olevaan kenttään tai laita viestiä riku@rihmos.fi, niin Riku lisää sinut listalle.

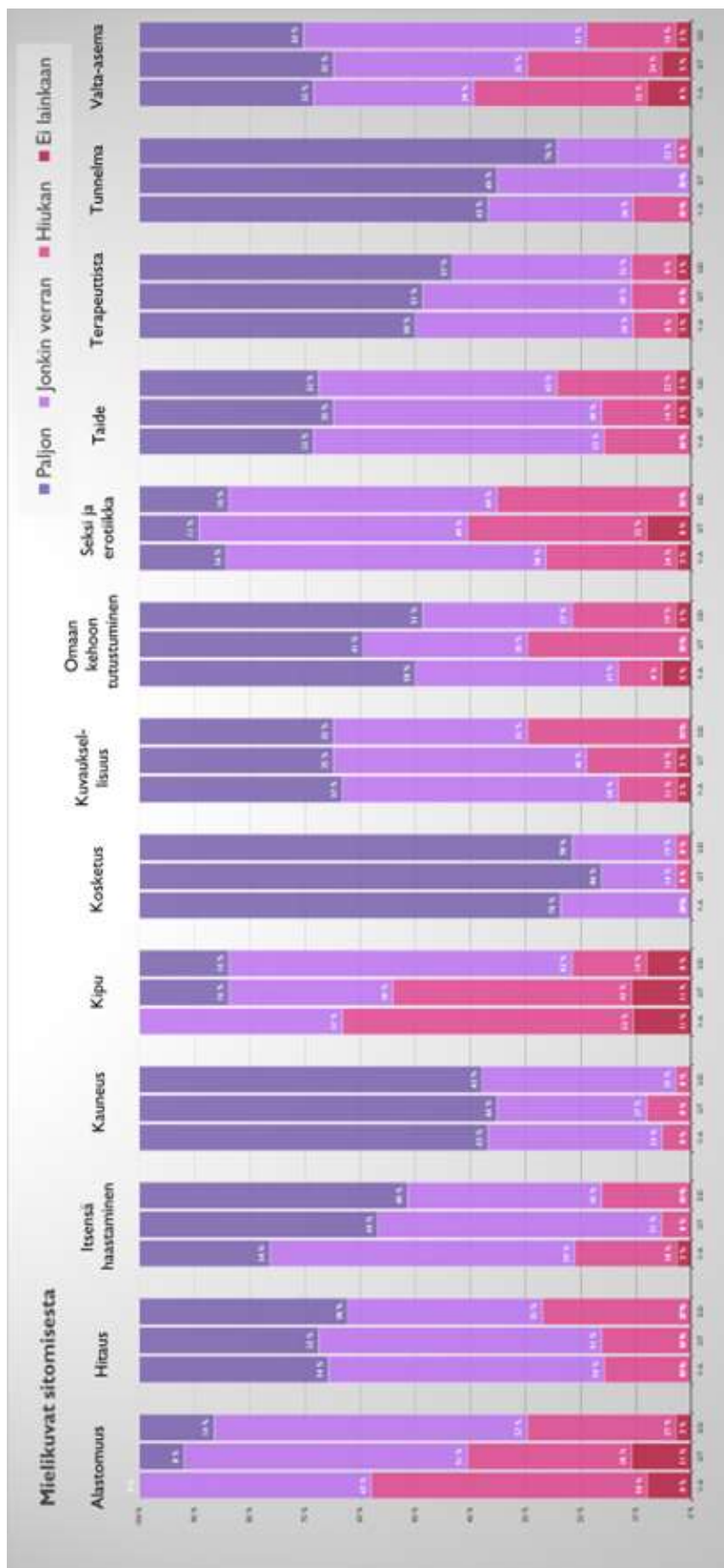
Haluan osallistua vain arvontaan

Kirjoita sähköpostiosoitteesi alla olevaan kenttään ja osallistus arvontaan.

Haluan osallistua arvontaan ja liittyä postituslistalle

Halutessasi liittyä Rihmoksen postituslistalle, voit jättää alla olevaan kenttään sähköpostiosoitteesi. Tai voit laittaa Rihmokselle viestiä suoraan osoitteeseen riku@rihmos.fi

Liite 3. Eri ryhmien mielikuvat sitomisesta



Liite 4. Mitkä asiat ovat eri ryhmille tärkeitä elämässä

