



Lisensoidun CrossFit-salin perustamisen vaiheet

Ella Kolu

Nina Leivo

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu

Liikunnanohjaaja

Opinnäytetyö

2023

| |
|---|
| Tekijä(t) Ella Kolu, Nina Leivo |
| Tutkinto Liikunnanohjaaja |
| Raportin/Opinnäytetyön nimi Opas lisensoidun CrossFit-salin perustamiseen |
| Sivu- ja liitesivumäärä 24 + 19 |
| <p>Tiivistelmä</p> <p>CrossFit lajina on nostanut suosiotaan viimeisten vuosien aikana. Se yhdistelee monen urheilulajin ominaisuuksia ja harjoitukset tehdään korkealla intensiteetillä sekä käyttäen toiminnallisia liikkeitä. CrossFitin suosion myötä CrossFit-salien määrä on kasvanut niin Suomessa kuin maailmalla. CrossFit-salit ovat usein hallimaisia, korkeita tiloja, joissa ei nähdä perinteisiä kuntosalilaitteita. CrossFit-saleilla nähtävää välineistöä ovat usein levypainot ja tangot, kahvakuulat, käsipainot, rigi eli roikkumista kestävä tanko, köydet, hyppynarut sekä aerobiset laitteet kuten sou-tulaite, hiihtolaite ja pyörä. Myös oma kehonpaino toimii useissa liikkeissä vastuksena.</p> <p>CrossFit on CrossFit, Inc yrityksen rekisteröimä tavaramerkki. CrossFit-nimeä ei saa käyttää toiminnassa ilman, että on suorittanut Yhdysvaltalaisen CrossFit Incin koulutuksen. CrossFitin Level 1 -valmentajakoulutus takaa, että henkilö tiedostaa pääpiirteet CrossFitin yleisimmistä liikkeistä, sekä muun muassa ravinnosta, treeniohjelmoinnista ja CrossFit-harjoittelun taustoista ja vaikutuksista. Kurssin läpäisemisen jälkeen yrittäjä voi aloittaa prosessiin kohti oman CrossFit-salin perustamista.</p> <p>Tämä työ käy läpi lisenssin hakemisen vaiheet yksi kerrallaan. Vaiheet etenevät loogisesti ensimmäisestä kohdasta viimeiseen. Oppaaseen koottiin lisenssinhakuprosessiin vaadittavat vaiheet sekä asioita, joita salia perustaessa tulee huomioida. Lisäksi työssä käytettiin lisänä CrossFit-salien omistajien omia kokemuksia ja neuvoja prosessin eri vaiheista.</p> |
| Asiasanat CrossFit, opas, koulutus, valmentaja, yrittäjä, opinnäytetyö |

Sisällys

| | | |
|-----|--|----|
| 1 | Johdanto | 1 |
| 2 | CrossFit lajina | 2 |
| 2.1 | Yhteisö | 4 |
| 2.2 | CrossFit, Inc ja tavaramerkin käyttö | 5 |
| 3 | Vaiheet lisenssioidun CrossFit-salin perustamiseen. | 6 |
| 3.1 | CrossFit-koulutukset..... | 6 |
| 3.2 | Hakemus..... | 8 |
| 3.3 | Sijainti | 9 |
| 3.4 | Vakuutus | 10 |
| 3.5 | Kumppanisopimus ja maksut..... | 11 |
| 4 | Lisenssin jälkeen..... | 12 |
| 4.1 | On Ramp- kurssit | 12 |
| 4.2 | Markkinointi..... | 12 |
| 4.3 | Budjetointi | 13 |
| 5 | Työn tavoite..... | 15 |
| 6 | Työn vaiheet ja menetelmät..... | 16 |
| 6.1 | Forms-kysely..... | 18 |
| 6.2 | Forms-kyselyn tulokset..... | 18 |
| 7 | Tuotos | 22 |
| 8 | Pohdinta..... | 23 |
| | Lähteet..... | 25 |
| | Liitteet | 27 |
| | LIITE 1. Opas. Lisensoidun CrossFit-salin perustamisen vaiheet | 27 |
| | LIITE 2. Vuosimaksu | 43 |
| | LIITE 3. Kartoituskysely CrossFit-salin omistajille..... | 45 |

1 Johdanto

Opinnäytetyön aiheena on luoda opas lisensoidun CrossFit-salin perustamisesta ja sen eri vaiheista. Opas käy askel askeleelta läpi vaiheet, jotka lisenssin hakemiseen ja sen saamiseen vaaditaan. Oppaasta hyötyvät lisensoitua CrossFit-salia perustavat henkilöt, sekä toiminnallisen salin muuttamisesta lisensoiduksi CrossFit-saliksi haaveilevat. Oppaassa avataan selkeästi jokainen vaihe lisenssin hakemisesta.

Oppaan vaiheita on helppo seurata ja se etenee loogisessa järjestyksessä vaiheita eteenpäin. Näin lukija tiedostaa prosessin etenemisen ja mitä se pitää sisällään. Oppaassa CrossFit-salien omistajat kertovat omia kokemuksiaan lisenssin hakemisesta ja CrossFit-salin omistajuudesta, mikä luo konkretiaa työlle. Tämän työn avulla myös rohkaistaan CrossFit-salin perustamiseen tekeillä prosessi hieman helpommaksi. Työ myös tuo CrossFit-harrastusta ihmisten tietoisuuteen kaikille sopivana lajina kunto- tai lähtötasosta riippumatta.

Tätä työtä varten on selvitetty CrossFitin omilta lakiasiantuntijoilta (CrossFit LLC Legal Department), voiko CrossFit- nimeä käyttää opinnäytetyössä. Nimen käyttöön saatiin lupa, koska sitä ei käytetä markkinointitarkoituksiin.

Työn tavoite oli luoda opas, josta selviää viralliset vaiheet lisensoidun CrossFit-salin perustamiseen. Opas on suunnattu uudesta salista haaveilevalle tai yrittäjälle, joka pohtii tavallisen salin muuttamista CrossFit-saliksi. Oppaan tarkoitus on tukea yrittäjiä muutoksessa sekä innostaa heitä kehittämään toimintaa ammattimaisemmaksi. Työ luo konkretiaa prosessin eri vaiheisiin ja tuo esille CrossFit-salien yrittäjien kokemuksia omalta uraltaan. Työllä tuodaan myös esiin CrossFit-harrastusta tehokkaana ja toimivana tapana parantaa niin fyysistä kuin psyykkistä hyvinvointia.

2 CrossFit lajina

CrossFit on perustettu vuonna 2000 Greg Glassmanin ja Lauren Jeanin toimesta. Greg Glassman loi kunto-ohjelman, joka tunnetaan tänä päivänä nimellä CrossFit. CrossFitilla on maailmanlaajuinen verkosto, joka koostuu yli 13 000 virallisesta CrossFit- salista sekä kymmenistä tuhansista koulutetuista valmentajista. Glassman määritteli fyysisen kunnan seuraavasti: “Increased work capacity across broad time and modal domains”, eli harjoittelu tulisi olla mitattavissa fyysiikan termein, eikä fyysisen kunnan tule olla rajoittunutta, vaan laaja-alaista niin ajan kuin tyylinkin suhteen. Harjoitukset tulisi olla vaihtelevia ja perustua toiminnallisiin liikkeisiin suoritettuna korkealla intensiteetillä, eli “constantly varied, high intensity, functional movements”. CrossFitin tavoite on, että urheilija saavuttaa parhaan mahdollisen yleiskunnon ilman fyysisiä heikkouksia. (Akonniemi, Kormilainen & Tuppurainen 2018, 17–20.) CrossFit on sekä monipuolinen liikuntamuoto, jota kuka tahansa voi harrastaa, mutta myös vaativa kilpaurheilulaji. CrossFit tunnetaan termillä “Sport of Fitness” eli urheilulaji, jossa kilpaillaan siitä, kenen fyysinen suorituskyky on parhain, eli kuka on kovakuntoisin. (Glassman 2007.)

CrossFit valmistaa urheilijaa ennalta arvaamattomiin fyysisiin haasteisiin, jonka johdosta CrossFitin on valittu eri urheilulajeista kaikista hyödyllisimpiä osa-alueita, eivätkä urheilijat erikoistu tiettyyn lajiin. Urheilijalla ei tulisi olla heikkouksia minkään fyysisen tehtävän suorittamisessa. CrossFitin tavoite on parantaa fyysistä kuntoa kymmenellä eri osa-alueella: hengitys- ja verenkiertoelimistön kestävyys, kestovoima, maksimivoima, nopeusvoima nopeus, liikkuvuus, koordinaatio, ketteryys, tasapaino ja tarkkuus. CrossFit sisältää karkeasti jaoteltuna painonnostoa, voimanostoa, voimistelua sekä aerobista harjoittelua. (Akonniemi ym. 2018, 17–20.) Laji haastaa urheilijaa myös psyykkisesti. CrossFitille on ominaista se, että lajin kilpailuissa kilpailijat eivät tiedä tulevia lajeja etukäteen, vaan vasta kilpailupäivänä. Urheilijan tulee sietää stressiä ja suoriutumaan myös paineen alla (Pasanen 2016, 2.)

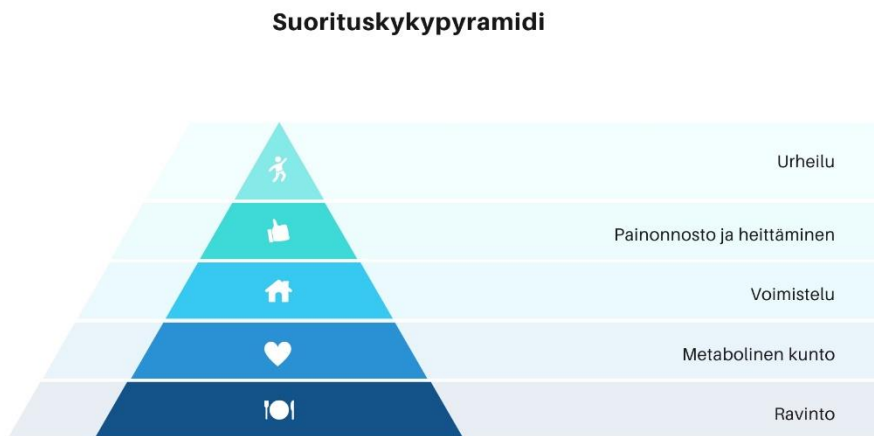
Mitattavuus on tärkeä osa CrossFitia. Tehtävänä voi olla tehdä annettu tehtävä mahdollisimman nopeasti (aika), tietyssä ajassa asioita mahdollisimman monta kertaa (toistot) ja nostetaan mahdollisimman raskas kuorma (paino). Eri harjoitukset mittaavat eri asioita, ja toistettaessa harjoitus tietyn ajan kuluttua näemme, olemmeko kehittyneet sen mittaamisessa asioissa. (Akonniemi ym. 2018, 17–20.)

CrossFitin ajatus hyvästä kunnosta perustuu neljään pääperiaatteeseen. Ensimmäinen on edellä mainitut kunnan kymmenen osa-alueita. Niiden kaikkien on oltava tasapainossa ollakseen fyysisesti hyvässä kunnossa. Toinen pääperiaate “The Hopper” perustuu siihen, että urheilijan tulisi suoriutua mistä tahansa eteen tulevasta fyysisestä esteestä, oli se sitten maraton,

penkkipunnerruksen ykkösmaksimi tai 200m uinti. Kolmas pääperiaate perustuu energiantuottosysteemiin. Sen mukaan kaikkien energiantuottosysteemien tulisi olla yhtä vahvat (Glassman 2020, 17–21.) Urheilijan tulisi suoriutua yhtä hyvin pääasiassa välittömiä energianlähteitä vaativissa suorituksissa (alle 10 s), anaerobiseen glykolyysiin perustuvista suorituksista (20 s –2 min), kuin myös aerobista energiantuottoa vaativissa suorituksissa (yli 2 min) (Bompa & Haff 2009, 25–29). Neljännen pääperiaatteen mukaan hyvä fyysinen kunto tarkoittaa aina myös hyvää terveyttä. Sen mukaan ei ole olemassa vain sairas ja terve määritelmiä, vaan enemminkin jatkumo sairaasta terveeseen ja terveestä hyväkuntoiseen (sickness-wellness-fitness continuum). Tälle jatkumolle mahtuu erilaisia muuttujia, kuten kolesteroli ja verenpaine. Tällöin huomataan, että hyväkuntoisilla on lähes poikkeuksetta myös paremmat arvot kuin urheilua harrastamattomilla, terveillä ihmisillä. (Glassman 2020, 21.)

CrossFit-harjoittelun yksi kolmesta pääperiaatteesta on sen vaihtelevuus. Ideana on kehittää kaikkia kymmentä fyysisen kunnan osa-aluetta, minkä takia harjoittelun tulee olla hyvin monipuolista. Toinen tärkeä ominaisuus on harjoittelun korkea intensiteetti eli kovatehoisuus. CrossFitissa suositaan intervalliharjoittelua, jonka ei ole huomattu aiheuttavan negatiivisia vaikutuksia voimaominaisuuksille, toisin kuin matalatehoinen kestävyysharjoittelu. Kolmas harjoittelun pääpiirre on toiminnallisuus. CrossFit-harjoittelussa tehtävät liikkeet mukailevat liikkeitä, joita teemme päivittäin arjessamme. Esimerkiksi kauppakassien nosto lattialta onnistuu maastavedolla, sekä sängystä ylös noustessa teemme vatsarutistuksen. CrossFitin ideana on liikuttaa kehoa yhtenä yksikkönä ja aktiiviseen liikkeeseen oikeassa järjestyksessä: keskivartalosta ääreisosiin, eli raajoihin (Core to extremity). Tavoitteen on liikuttaa suuria painoja, pitkiä matkoja ja tehdä se nopeasti. (Glassman 2020, 2–15.)

CrossFit, Inc materiaaleissa puhutaan "Fitness Pyramid" - termistä (Kuva 1). Se pohjautuu siihen, että hyvän kunnan pyramidi rakentuu alhaalta ylöspäin tärkeysjärjestyksestä seuraavasti: nutrition (ravinto), metabolic conditionin (metabolinen kunto, kuntoharjoittelu), gymnastics (voimistelu, kehonpainoharjoittelu), weightlifting and throwing (painonnosto ja heittäminen), sport (urheilu). Mitä leveämpi pohja on, sitä enemmän ja tukevammin yläpuolelle voi rakentaa. (Akonniemi ym. 2018, 42).



Kuva 1. Suorituskykypyramidi (mukaillen CrossFit 2019)

2.1 Yhteisö

Suomeen ensimmäiset CrossFit-salit perustettiin vuonna 2007 ja määrä on kasvanut kovaa vauhtia viimeisten vuosien aikana (Pasanen 2016, 4). Tällä hetkellä (11/2022) saleja on Suomessa 96 (CrossFit 2022).

CrossFitin ohjatut harjoitukset ovat ryhmäliikuntaa ja kestävät yleensä tunnin. Tunnilla kaikki suorittavat saman treenin valmentajan ohjatessa toimintaa. Tuntien ryhmäkoko voi vaihdella muutamasta hengestä jopa 40 hengen tunteihin. Tunnit koostuvat yleensä lämmittelystä, voima- tai tekniikkaharjoittelusta, kuntoharjoituksesta (metcon) ja loppujäähdyttelystä. CrossFit tunneilla kaikki pystyvät suorittamaan saman harjoituksen saamaan siitä kehittävästä treenistä. Kehittyneemmälle urheilijalle harjoitus voidaan tehdä haastavammaksi esimerkiksi lisäämällä kuormitusta, kun taas aloittelijalle kuormaa voidaan vähentää ja helpottaa liikkeitä. Tätä kutsutaan CrossFit -nimellä skaalaamiseksi. CrossFit on lajina vaikea, koska koko ajan täytyy suorittaa hankalia, taitoa vaativia liikkeitä. Osalle voi olla vaikea hyväksyä, että koko ajan pitää opetella uutta. Asenne on ratkaisevassa roolissa siinä, kenelle CrossFit sopii. (Akonnoemi ym. 2018, 18–31.)

Yhteisöllisyys onkin yksi suurimpia arvoja CrossFitissa. Harjoittelet ja jaat onnistumiset ja epäonnistumiset samanhenkisten ihmisten kanssa. Muiden kanssa harjoittelu luo positiivista ryhmäpaineita haastaa itsensä tai ylipäätään saapua paikalle treeneihin. Salin valinnassa valmennuksen taso ja yhteisöllisyys ovat tärkeimpiä kriteerejä. Salilla tullaan viettämään paljon aikaa, joten on hyvä varmistaa, että ympäristö ja ilmapiiri ovat hyviä ja kannustavia. (Akonniemi ym. 2018b, 18–

31) CrossFit-salin tulee panostaa välineisiin, valmennukseen ja sijaintiin, mutta keskeisin salin menestymiseen vaikuttava tekijä on yhteisöllisyys ja tunnelma salilla. CrossFit-sali ei ole vain treeni-paikka, vaan salille voidaan mennä viettämään aikaa saman henkisten ihmisten kanssa ilman treenaamistakin. Se on CrossFitin arvokkain asia tulevaisuudessa ja asia, joka saa asiakkaat maksamaan moninkertaisesti isomman summan treenaamisesta verrattuna perinteiseen kuntosalin. (Akonniemi ym. 2018, 102.)

2.2 CrossFit, Inc ja tavaramerkin käyttö

CrossFit on CrossFit, inc –yrityksen rekisteröimä tavaramerkki, joka tarjoaa muun muassa ilmaista tietoa ravinnosta ja erilaisia harjoitusohjelmia. Crossfit.com sivustolle jaetaan päivittäin päivän harjoitus, eli Wod, (Workout Of The Day) jonka kuka tahansa pystyy suorittamaan ympäri maailmaa. Treenit sisältävät monipuolisia toiminnallisia liikkeitä (constantly varied, functional movements) toistettuna korkealla intensiteetillä (high intensity). CrossFit, Inc on myös luonut CrossFit Games –kilpailut, joissa selvitetään vuosittain maailman kovakuntoisin mies, nainen ja tiimi. (Akonniemi ym. 2018, 17–18.) Kilpailuihin pääsee karsinnan kautta, jonka ensimmäiseen vaiheeseen, “The Open” voi osallistua kuka tahansa osallistumismaksua vastaan (CrossFit Games 2022).

Kuka tahansa voi hyödyntää CrossFit.com sivuston materiaaleja ja harjoitella CrossFitin mukaisesti, mutta CrossFit -nimen käyttö markkinoinnissa tai muussa yritystoiminnassa ei ole ilmaista tai kaikkien käytössä. Voidakseen markkinoida tai käyttää CrossFit -nimeä toiminnassaan, täytyy hakea lisenssiä ja tulla hyväksytyksi lisensoiduksi CrossFit-saliksi, sekä maksaa vuosittainen lisenssimaksu. (Glassman 2020,166.)

3 Vaiheet lisensoidun CrossFit-salin perustamiseen.

CrossFit-salin perustajat käyvät vaiheittaisen prosessin läpi kohti lisensoitua CrossFit-salia. (Kuva 2)



Kuva 2. Vaiheet lisensoidun CrossFit -salin perustamiseen (mukailen CrossFit 2022)

3.1 CrossFit-koulutukset

Lisensoidun CrossFit-salin perustaminen vaatii vähintään tason 1 ohjaajakoulutuksen. Tason 1 koulutus on voimassa viisi vuotta. Osallistuminen paikan päällä järjestettävälle Level 1- kurssille maksaa tällä hetkellä (2/2023) 1310 € / henkilö. Jos kurssin loppukoetta ei läpäise, voi kokeen uusia vuoden aikana kaksi kertaa. Jos vuoden aikana kurssia ei läpäise kahdella seuraavallaakaan

kerralla, joutuu koko kurssin käymään uudestaan. Uusintatesti maksaa tällä hetkellä (2/2023) 175 € / henkilö. (CrossFit 2022b). Lisenssin voimassaoloon vaaditaan vähintään tason 1 ohjaajakoulutus ja sinun on ylläpidettävä tasoa 1 tai osallistuttava tason 2 kurssille. CrossFit Level 1 – kurseja järjestetään ympäri maailmaa eri lisensoiduilla CrossFit-saleilla, mutta myös Online- mahdollisuus kurssin suorittamiselle on mahdollinen. Online -sertifikaatti on voimassa kolme vuotta ja paikan päällä suoritettu sertifikaatti on voimassa viisi vuotta. Kurssin lopussa, tullaksesi Level 1 valmentajaksi tai perustaaksesi CrossFit-salin, tulee läpäistä viidenkymmen kysymyksen monivalintakoe. (CrossFit 2022c) Level 1 kurssille ei ole ennakko vaatimuksia, mutta olisi hyvä, jos lajia olisi takana vähintään 1–2 vuotta. Aikaisempi valmennus- tai urheilutausta on tietenkin hyväksi, mutta ei pakollista. Level 1 kurssi kestää viikonlopun ja sen aikana käydään läpi suoritustekniikoiden valmennus yleisimmistä liikkeistä ja luennoidaan muun muassa ravinnosta, treeniohjelmoinnista sekä CrossFit-harjoittelun taustoista ja vaikutuksista. Kurssin loppukokeen läpäistyään kurssilaiset saavat Level 1- todistuksen, joka antaa heille mahdollisuuden käyttää CrossFit-valmentaja titteliä. (Akonniemi ym. 2018, 60.)

CrossFit –koulutukset on suunniteltu antamaan valmiudet huippuosaamisen mukaisesti. 1 ja 2 kurssien lisäksi on mahdollisuus jatkokoulutusta 3 ja 4 vaiheisiin (Kuva 3). Näiden 1–4 koulutuksien lisäksi CrossFit tarjoaa lukuisia verkkokursseja ja erikoiskursseja, joiden avulla pystytään syventämään osaamista aihekohtaisesti. (CrossFit 2022d)

Läpäistyään hyväksytysti Level 1 –kurssin, osallistuja ymmärtää ajatuksen CrossFit-harjoittelun takana, ymmärtää liikkeiden pääpointit, osaa ohjeistaa oikeat liikkeiden suoritustekniikat sekä osaa käyttää CrossFit-harjoitusohjelmaa turvallisesti ja tehokkaasti (CrossFit 2021, 8). Level 1 koulutuksen jälkeen koulutusta voi jatkaa Level 2, 3 ja 4 tason koulutuksilla, jotka ovat pelkkiä kokeita (Akonniemi ym. 2018, 60).



Kuva 3. CrossFit koulutukset (Mukaillen Glassman 2020, 169)

3.2 Hakemus

Liittymisprosessiin kuuluu jäsenyyttä koskevien tietojen täyttäminen, johon sisältyy suoritettut kurssit, yrityksen yhteystiedot (puhelinnumero, osoite jne.) sekä tietoja koskien lisensoitua toimintaa (virallinen yrityksen nimi, organisaatio/ yritysmuoto, nimivaihtoehdot, salin osoite) Yleisten tietojen lisäksi vaiheeseen kuuluu hakemus, joka kirjoitetaan esseeseen muotoon. Hakemuksen ei tarvitse olla pitkä tai muodollinen vaan toteutus on vapaamuotoinen. Kattava tilanteen analysointi ja kuvailu helpottaa arviointia. Alla on lueteltu esseekysymykset, joihin hakijan tulee vastata omin sanoin. (CrossFit 2022e.)

- Selitä, mitä CrossFit merkitsee sinulle, miksi haluat perustaa lisensoidun CrossFit-salin. Millaisia tavoitteita?
- Kerro taustatietoa itsestäsi.
- Luettele kaikki ihmiset, joiden kanssa teet yhteistyötä.
- Miten CrossFit näyttäytyy sinulle arjessa (työskentely tai, harjoittelun pituus CrossFit-menetelmillä jne.)
- Mihän aiempiin tai tuleviin CrossFit-tapahtumiin olet osallistunut tai mihin aiot osallistua?
- Tarjoatko vain CrossFit toimintaa? Muut toiminnot.

Hakemukseen sisältyy salin nimeäminen ja ehdotukset tehdään etusijaisjärjestyksessä. Nimiehdotuksista hyväksytään ensimmäinen kelvollinen nimi. Jos ehdotuksista, mikään nimi ei sovellu salin

nimeksi CrossFit-tiimi auttaa sopivan nimen valinnassa. Nimen valintaan on tarkat kriteerit ja ohjeistukset. Lisensoitua CrossFit-salia ei voi nimetä mantereiden, maiden, maakuntien, osavaltioiden, läänien, suurkaupunkien (yli miljoona asukasta), ihmisten nimien, tavaramerkkien tai valtion virastojen mukaan. Salia ei voi nimetä jo käytössä olevien tai samankaltaisten ehdotusten mukaan. Myös vireillä olevat nimivaihtoehdot, vaikuttavat hyväksyntään. Niin kauan, kun kenelläkään muulla ei ole valittua nimeä käytössä tai kukaan ei ole vielä hakenut sitä, voi nimeä ehdottaa. (CrossFit 2022f.)

3.3 Sijainti

CrossFit-salin sijainti lähetetään hyväksyttäväksi yllä mainitun hakemuksen yhteydessä. Viralliset CrossFit-salit sijoitetaan Affiliate finder -karttaan (Kuva 4), sekä kumppaniluetteloon, josta ihmiset pystyvät etsimään virallisia CrossFit-saleja alueeltaan. Affiliate finder -kartasta voi hakea CrossFit-saleja, kursseja sekä fysioterapia palveluita. (CrossFit 2022g.)

Yksi ensimmäisiä askelia kohti salin avaamista on löytää hyvä tila. Täytyy miettiä, kuinka paljon ihmisiä tunneille otetaan ilman, että laatu ja turvallisuus kärsivät. Tilan täytyy olla sellainen, että iso ryhmä pystyy tekemään erilaisia harjoituksia turvallisesti. Harjoittelusta syntyy myös meluhaittaa, josta on hyvä kertoa mahdolliselle vuokraisännälle. Rakennuksen tulee kestää painojen tiputtelua ja sen tulee olla tarpeeksi korkea köysikiipeilyä varten (noin viisi metriä). Tämän lisäksi tilassa tulisi olla WC:t, suihkut ja pukuhuoneet. (Akonniemi ym. 2018, 76.)

Salin sijainnissa tulee ottaa huomioon se, miten ihmiset pääsevät salille, kuinka pitkiä matkoja he ovat valmiita matkustamaan ja onko salin läheisyydessä esimerkiksi työpaikkoja, joista voisi saada asiakkaita. Myös se, kuinka pitkiä matkoja salin valmentajat joutuvat matkaamaan on hyvä ottaa huomioon. Isoimmissa kaupungeissa julkinen liikenne on yksi tärkeä huomioitava seikka. Mitä paremmat kulkuyhteydet, sitä helpommin ihmiset pääsevät salille ja saavat salilla käymisestä rutiini. Usein kuitenkin CrossFit-harjoitteluun soveltuvat tilat ovat kauempana kaupunkien keskustoista. Tilojen vuokrat ovat kuitenkin yleensä halvempia näissä tiloissa kauempana keskustasta. (Akonniemi ym. 2018, 76.)

Etäisyys on monelle varmasti isoin kriteeri, kun salia valitaan. Muita mahdollisia tekijöitä ovat valmennuksen taso ja salin yhteisö sekä ilmapiiri. (Akonniemi ym. 2018, 31.) Sijainti vaikuttaa usein toimialojen yrityksillä eri tavoin ja se pyritään valitsemaan niin, että pitkällä tähtäimellä yrityksen voitto on mahdollisimman suuri ja tappiot mahdollisimman pieniä. (Laakso & Loikkanen, 2004, 158.)



Kuva 4. Virallinen CrossFit-kumppanikartta (CrossFit 2022)

3.4 Vakuutus

Vakuutustodistus vaaditaan vain yhdysvaltalaisilta toimijoilta. CrossFit kannustaa käyttämään CrossFit Risk Retention Groupia (RRG), joka tarjoaa heidän mielestään parhaimman vakuutuksen CrossFit-kumppaneille. RRG on CrossFit-tytäryhtiöiden perustama ja ylläpitämä vakuutusryhmä. CrossFit ei vaadi muilta kansainvälisiltä salin yrittäjiltä todisteita vakuutuksista, mutta suosittelevat hankkimaan vakuutuksen. (CrossFit 2022h.)

Suomessa on monia eri vakuutuksen tarjoajia. Vakuutusyhtiöiden nettisivuilta löytyy käteviä op-paita, joiden avulla pystytään kartoittamaan yrityksen vakuutustarpeet nopeasti. Vakuutusoppaan avulla tulee vastata muutamaan kysymykseen ja opas tarjoaa selkeät vakuutussuosituksset. (If 2022)

Vakuutuksia suositellaan korvaamaan yrityksen toiminnasta aiheutuneita henkilö- ja esinevahinkoja ja niihin liittyviä varallisuusvahinkoja toiminnan vakuutus. Korvaamaan riita-, rikos ja hakemusasioista aiheutuneita asianajokuluja. (If 2022)

Yrityksen omaisuudelle on omat vakuutukset, joita suositellaan suojaamaan rakennukset ja liiketilat vesi-, palo- ja varkausvahingoilta (rakennusvakuutus). Irtaimistovakuutus turvaa toiminnalle

tärkeitä tavaroita, koneita ja työkaluja. Keskeytysturva turvaa yrityksen jatkuvuuden ja palkanmaksun, vaikka toiminta keskeytyisi äkillisesti. (If 2022)

Yrittäjälle ja työntekijöille on työtaturmavakuutus, joka on pakollinen, jos on työntekijöitä. Lisäksi Lakisääteinen eläkevakuutus on osa jokaisen yrittäjän sosiaaliturvaa. TyEL- vakuutuksella huolehditaan työntekijöiden eläketurvasta. (If 2022)

Lisäksi tarjotaan tietoturvakauutusta tietoturvahyökkäyksistä johtuviin liiketoiminnan keskeytyksiin ja kustannuksiin. Vapaa-ajan tapaturmavakuutus korvaa työntekijöiden vapaa-ajalla sattuneen tapaturman hoitokuluja. Voidaan ottaa myös työtaturmavakuutuksen rinnalle. (If 2022)

3.5 Kumppanisopimus ja maksut

1. tammikuuta 2011 alkaen lisenssin vuosimaksu on ollut 3,000 dollaria. Tytäryhtiöt Australiassa, Kanadassa, Isossa-Britanniassa ja monissa Euroopan maissa maksavat paikallisessa valuutasaan sekä sovellettavat verot. (CrossFit 2022i) Suomessa perittävä vuosimaksu on 3182.30 euroa salia kohden (taulukko 1.) Katso täydellinen hintataulukko (liitteistä 2.)

CrossFit Europe BV on käytössä Alankomaissa, joten tytäryhtiöiden alla olevissa Euroopan maissa sovelletaan Alankomaiden 21 prosentin ALV-kantaa, ellei voimassa olevaa ALV-numeroa voida antaa hakuprosessin aikana. (CrossFit 2022j.)

Taulukko 1. Kumppanisopimus Suomessa (CrossFit 2022)

| MAA/ALUE | PERUSHINTA | VEROT | KOKONAISHINTA |
|----------|--------------|-------------|---------------|
| Suomi | €2630.00 EUR | €552.30 EUR | €3182.30 EUR |

4 Lisenssin jälkeen

Ohjatut tunnit ovat salin ydinpalvelu. WOD (Worcout Of The Day) on päivittäin vaihtuva harjoitus, jonka valmentaja ohjaa 60min kestävällä tunnilla urheilijoille. Saleilla on yleensä oma ohjelmointi, jonka päävalmentaja suunnittelee. Urheilijat näkevät päivän harjoituksen yleensä WODconnect-palvelusta, jonka kautta tapahtuu myös ilmoittautuminen tunneille. Salin tuntiaikatauluissa voi olla myös ohjattuja Open Gym- tunteja, joissa valmentaja on paikalla avustamassa tarvittaessa. Toiminnan alussa tuntitarjonnan ei tarvitse olla erityisen monipuolista, mutta toiminnan kasvaessa voidaan mukaan tarjontaan ottaa esimerkiksi kehonhuolto/liikkuvuustunti sekä painnostoon, voimisteluun tai kestävyyyteen painottuva tunti. Myös muita lisäpalveluita, kuten hierontaa, lisäravinteita, varusteita ja salin logolla varustettuja vaatteita on hyvä olla tarjolla asiakkaille (Akonniemi ym. 2018, 77-78).

4.1 On Ramp- kurssit

Suurin osa virallisista CrossFit- saleista vaatii peruskurssin, eli On Ramp- kurssin käymisen ennen ohjatuille tunneille osallistumista. Peruskurssit voivat vaihdella salista riippuen lyhyemmistä viiden tunnin peruskursseista parinkymmenen tunnin peruskursseihin. On Ramp- kurssin ideana on nostaa kuntoa, näyttää mistä CrossFit-harjoittelussa on kyse ja opettaa yleisimpien liikkeiden suoritus- tekniikat, jotta kurssilaisilla on mahdollisuus siirtyä muiden harjoittelijoiden joukkoon ohjatuille tunneille tai omatoimiseen treeniin. (Akonniemi ym. 2018, 31.)

4.2 Markkinointi

Nykyaikana markkinointi kuvataan vastuullisena, suhteisiin ja yhteisöllisyyteen pohjautuvana toiminta- ja ajattelutapana, joka sisältää taktiikkaa ja strategiaa. Sen avulla luodaan myyvä ja kilpailukykyinen tarjonta, joka tuottaa arvoa eri osapuolille vuorovaikutteisella toiminnalla. Markkinoinnin tavoitteena on löytää keinot ja toimintatavat, joilla yrityksen toiminta saadaan kannattavaksi. (Sipilä 2008, 9–10) Markkinoinnilla tavoitellaan tuotteen tai palvelun kasvattamista ja oman hyödykkeen menekin lisäämistä. Markkinoinnin tavoitteena on esitellä yritystä, tuotteita tai palveluja. Markkinoinnin avulla pyritään vaikuttamaan kuluttajiin ja näin edistämään omien palveluiden tai tuotteiden myyntiä. (Virtanen 2010, 15–16.) Markkinoinnilla pyritään vaikuttamaan ihmisen mielipiteisiin ja arvoihin. Markkinoinnissa on onnistuttu silloin, kun sillä on herätetty asiakkaan ostohalu. Markkinointi

on kaikkea mitä yritys tekee ja sen pääkohteena on asiakkaat, sekä nykyiset että potentiaaliset. (Bergström & Leppänen 2015, 18–23.)

Yrityksen markkinoinnin vuosikello on johtamisen apuväline. Se on työkalu yritysten markkinoinnin suunnitteluun sekä aikatauluttamiseen. Vuosikellon avulla markkinoinnin kokonaisuus pysyy paremmin hallinnassa, aikataulut pitävät ja yksityiskohtiin tulee kiinnitettyä enemmän huomiota (Digimoguli 2021).

4.3 Budjetointi

Tilan vuokrauksesta on hyvä neuvotella vuokraisännän kanssa. Alkuun täytyy selvittää, milloin vuokranmaksu alkaa. Kuuluvatko sähkö, vesi, lämmitys ja viilennys vuokran hintaan ja jos tilassa täytyy tehdä remonttia, mitkä remonttikulut kuuluvat yrittäjälle ja mitkä vuokranantajalle. Kannattaa myös varmistaa, että meluhaitta ei ole syy irtisanomiselle. Sopimus kannattaa käydä läpi asianajajan kanssa ennen allekirjoittamista. (Akonniemi ym. 2018, 76.)

Salin varustamiseen voi olla kaksi vaihtoehtoa: yhdellä kertaa isompi investointi tai pikkuhiljaa peruskurssien ja jäsenmäärän kasvun myötä varusteiden ja laitteiden hankkiminen. Jälkimmäinen on pienempi riski ja alkuun kannattaakin investoida vain perusvälineisiin, joilla pääsee hyvin alkuun (rigit, tangot, soutulaitteet, kahvakuulat ja käsipainot) ja ostaa muut välineet myöhemmin. Laatuun kannattaa sijoittaa, sillä se on pitkällä aikavälillä halvempi investointi. Suosittuja varustevalmistajia ovat esimerkiksi Rogue Fitness ja kotimainen Very Black Corner. (Akonniemi ym. 2018, 76.)

On tärkeää laskea katteet kaikelle myynnille. Kannattaa myös pohtia, kuinka kauan aikaa jonkin asian tarjontaan menee (tilaus, järjestelyt), jotta tappiota ei synny. Kilpailijoiden hintoja tutkimalla saa käsityksen järkevistä jäsenyyksien hinnoista. Niitä kannattaa olla tarjolla erilaisia, esimerkiksi myös pidempiä jäsenyyksiä, joissa kuukausihinta on hieman alhaisempi. (Akonniemi ym. 2018, 78). Esimerkki salin budjetointitaulukosta löytyy alta (kuva 5).


Monthly Estimates

- ▶ On ramp fee
- ▶ New members per on ramp %
- ▶ Membership fee
- ▶ Rent
- ▶ Insurance
- ▶ Coach hourly wage
- ▶ Utilities (electricity etc)

Annual profit/loss

- Revenue 0,00 €
- Costs 0,00 €
- Profit 0,00 €

▶ Enter values to orange areas only



| Months | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|--------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| ▶ On ramp clients # | | | | | | | | | | | | |
| On ramp fees | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| Members # | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Membership fees | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| Monthly revenue | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ▶ Coaching hours # | | | | | | | | | | | | |
| Coach wages | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| Equipment purchases | | | | | | | | | | | | |
| Rent | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Insurance | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Utilities | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ▶ Annual affiliate fee | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| Monthly costs | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| Monthly cash flow | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |
| Annual net profit | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € | 0,00 € |

Kuva 5. Salin budjetointi, Excel- taulukko (Akonniemi ym. 2018, 170)

5 Työn tavoite

Työn tavoite oli luoda opas, josta selviää viralliset vaiheet lisensoidun CrossFit-salin perustamiseen. Opas on suunnattu uudesta salista haaveilevalle tai yrittäjälle, joka pohtii tavallisen salin muuttamista CrossFit-saliksi. Oppaan tarkoitus on tukea yrittäjiä muutoksessa sekä innostaa heitä kehittämään toimintaa ammattimaisemmaksi. Työ luo konkretiaa prosessin eri vaiheisiin ja tuo esille CrossFit-salien yrittäjien kokemuksia omalta uraltaan. Työllä tuodaan myös esiin CrossFit-harrastusta tehokkaana ja toimivana tapana parantaa niin fyysistä kuin psyykkistä hyvinvointia.

6 Työn vaiheet ja menetelmät

Toiminnallisen opinnäytetyön tavoitteena on ohjeistaa, opastaa, järkeistää ja järjestää ammatillisen kentän käytännön toimintaa. Opinnäytetyö voi olla ammatilliseen käyttöön tarkoitettu opas, ohje kuten perehdyttämisoapas, ohjeistus, tai esimerkiksi jonkin tapahtuman järjestäminen. Toteutustapa voi olla esimerkiksi kirja, kansio, kotisivu tai opas. Tärkeää on, että opinnäytetyössä yhdistyvä käytännön toteutus ja sen toteutus tutkimusviestinnän keinoin. (Vilkkä & Airaksinen 2003, 9.) Oppaassa teksti on hyvä pitää ytimekkäänä, jotta asiasisältö voidaan ymmärtää nopeasti. Oppaan visuaalisilla elementeillä herätetään lukijan mielenkiinto asiaa kohtaan. (Söderlund 2005, 271.)

Toiminnalliselle opinnäytetyölle on tyypillistä kehittävä ja tutkiva ote. Toiminnallinen opinnäytetyö selvittää ja hankkii tietoa tutkittavasta aiheesta. Työssä on tutkiva ote ja teoreettinen lähestymistapa. Tutkiva ote myös suhtautuu kriittisesti opinnäytetyön kirjoittamiseen. (Vilkkä & Airaksinen 2003, 170.) Toiminnallisessa opinnäytetyössä on kaksi keskenään yhteensopivaa osuutta, joista toinen on toiminnallinen osuus eli produkti ja toinen opinnäytetyöraportti. (Vilkkä & Airaksinen 2003, 83).

Opinnäytetyö on produktiivinen eli toiminnallinen opinnäytetyö, jonka tuotoksena syntyi opas lisensoidun CrossFit-salin perustamiseen. Aihealue rajattiin tekijöiden omien kiinnostuksenkohteiden mukaan, sekä kartoitettiin tarvetta oppaalle. Opinnäytetyöprosessi alkoi aiheen valinnalla ja pohdinnalla syyskuussa 2022. Opinnäytetyösuunnitelma laadittiin tarkkaan ja huolellisesti tehty prosessi auttoi myöhemmissä vaiheissa. Opinnäytetyösuunnitelma hyväksyttiin syyskuussa 2022. Opinnäytetyön suunnitelman hyväksymisen jälkeen keskityttiin opinnäytetyöhön. Lokakuussa 2022 aloitettiin opinnäytetyön teoriataustan viitekehyksen kirjoittaminen, mistä poimittiin keskeisimmät aiheisällöt oppaaseen. Oppaassa käytettiin asiantuntija haastatteluita teorian tukena.

Toiminnallisen osuuden toteutus oli vaivatonta, kun taustalla oli huolellisesti laadittu opinnäytetyösuunnitelma ja teoriatausta. Oppaan alustavaa sisältöä pohdittiin jo teoriaa kirjoittaessa. Oppaan visuaaliseen ilmeeseen keskityttiin teoriasisällön valmistuutua. Kuvasisällöt valikoituivat opasta tehdessä ja ilmettä muokattiin harkiten. Oppaan työstämisvaiheessa pyydettiin oppaasta palautetta ohjaavalta opettajalta, jonka perusteella muokattiin opasta ja päästiin eteenpäin.

Valmis opinnäytetyöraportti palautettiin helmikuussa 2023. Tavoite oli päästä mukaan kevään ensimmäiselle kierrokselle, eli jättämään esitarkastusversion työstämme 15.1.2023 ja seminaariversio 9.2.2023 mennessä. Tavoite oli esitellä työ seminaarissa 17.2.2023. Opinnäytetyöprosessi eteni aikataulun mukaisesti (kuva 6). CrossFit-aiheisia opinnäytetöitä on tehty mm. CrossFitin yleisimmistä liikkeistä ja niiden oikeista suoritustavoista, hyvän CrossFit-valmentajan ominaisuuksista

ja CrossFit-harjoittelusta yleisesti. Kuitenkaan työtä siitä, mitä vaatii lisensoidun CrossFit-salin perustaminen tai mitä lisensoitu CrossFit-sali edes tarkoittaa, ei ole ennen tehty.

CrossFit level 1 kurssiin sisältyvä materiaali on yksi iso tietoperusta työlle. Myös CrossFitin virallisilta nettisivuilta CrossFit.com saatiin paljon tietoa aiheeseen. Lisäksi lähteinä käytettiin tietokirjallisuutta ja haastatteluja.



Kuva 6. Opinnäytetyön etenemissuunnitelma.

6.1 Forms-kysely

Oppaassa hyödynnettiin asiantuntijakyselyä. CrossFit-salin omistajille luotiin Forms-kysely (Liite 3), joka jaettiin Facebookin suljetussa ryhmässä. Ryhmä on CrossFit-harrastajien ja salien omistajien kanava. Kyselyn avulla hankittiin työhön asiantuntijanäkemyksiä ja kokemuksia lisenssinhakuprosessista. Kyselyssä tiedusteltiin muun muassa haasteista, vakuutuksista, maksuista, kokemuksista ja ensimmäisistä askeleista lisenssin hyväksymisen jälkeen. Vastaamalla kyselyyn vastaajat antoivat luvan käyttää nimeään ja vastauksiaan tässä työssä.

6.2 Forms-kyselyn tulokset

Asiantuntijoiden haastatteluista saadaan selville, että vastaukset ovat yhteneväisiä. Saimme vastauksia yhteensä kuudelta salin perustajalta eri puolilta Suomea. Vastaukset olivat yhteneväisiä esimerkiksi vakuutuksien kannalta, mutta lisenssin maksamisessa oli hieman eriäviä vastauksia. Osa omistajista maksoi lisenssin kerralla, kun taas jotkut maksoivat toisinaan erissä. Lisenssin maksamiseen erissä vaikutti kuitenkin koronavuosi ja se, että silloin lisenssin maksaminen erissä ei vielä tullut kalliimmaksi, kuin maksaa lisenssi kerralla. Vastaajat olivat myös yhtä mieltä siitä, että lisenssin hakeminen oli suhteellisen helppoa, ainoastaan englannin kieli saattoi tuottaa hankaluuksia.

Kerro lyhyesti CrossFit- salin lisenssin hakemisen vaiheet ja kauanko prosessi kesti?

"Level 1 hyväksytysti läpi. Sen jälkeen anomus sisään, salin nimen hyväksyntä ja nimet paperiin. Olisiko ollut parin kuukauden luokkaa tuo anomuksesta hyväksyntään viimeisimmän salin aikana 2014."

-Atte Kaasinen, CrossFit Lappeenranta ja CrossFit Lappeenranta Varikko

"Tutustuminen vaatimuksiin, Affiliate-hakemuskirjeen kirjoittaminen. Kirjeeseen voi käyttää aikaa tunnista varmaan päiviin... meillä ei mennyt kauan."

-Joonas, CrossFit 40100

“En kyllä tarkkaan muista muuta, kuin lomakkeen täytön, sen hyväksynnän ja maksun maksamisen, ehkä 2–4 vkoa.”

-Heidi Alander, Crossfit Armo

“Lisenssihakemus oli kattava ja sen täyttäminen vaati aikaa sekä tarkkaavaisuutta. Muistaakseni koko prosessi siitä, kun hakemus lähetettiin kesti n.6 viikkoa, ennen kuin saimme hakemuksen takaisin hyväksyttynä.”

- Tero Sjövall, CrossFit Mahti

Mikä oli haastavinta lisenssinhakuprosessissa?

“En kokenut minkäänlaisia haasteita hakemuksen kanssa. Nykyään nimen hyväksyntä on kullekin se haastavin. Kannattaa siis olla useampi nimiehdotus.”

-Atte Kaasinen, CrossFit Lappeenranta ja CrossFit Lappeenranta Varikko

“Hakeminen ei ollut kovinkaan haastava. Ainoastaan englanninkielinen hakemus ja vastaukset vievät enemmän aikaa kuin jos kaikki olisi ollut kotimaisella kielellä.”

Tero Sjövall, CrossFit Mahti

Millaista vakuutusta suosittelisit CrossFit-salin perustajalle? Millainen vakuutus teidän salillanne on?

“Tarvitsee useampiakin vakuutuksia. Irtaimistolle, asiakkaiden vahinkojen varalle ja mahdollisesti vielä toiminnan keskeytymiselle yms. Meillä on nuo kaikki.”

-Atte Kaasinen, CrossFit Lappeenranta ja CrossFit Lappeenranta Varikko

“Toiminnan kattava vakuutus, eli jos vaikka välineemme hajoaa ja tämän seurauksena asiakas loukkaantuu, vakuutus korvaa tämän. Lisäksi irtaimistovakuutus, eli jos salille murtaudutaan tai kiinteistö palaa, saamme korvauksia irtaimiston arvon verran. Lisäksi suosittelen salin perustajalle/yrittäjälle sairauskuluvakuutusta.”

-Heidi Alander, Crossfit Armo

“Yrityksellä on seuraavat vakuutukset: oikeusturva, toiminnan vastuu, keskeytys ja esinevakuutus-turva.”

-Tero Sjövall, CrossFit Mahti

Maksatteko Crossfit.com sivuston mukaista vuosimaksua (3182.30 € / vuosi) vai maksatteko summan erissä?

“Maksan koko summa kerran vuodessa. Osissa tulee nykyään kalliimmaksi.”

-Atte Kaasinen, CrossFit Lappeenranta ja CrossFit Lappeenranta Varikko

“Maksamme tällä hetkellä koko summan yhdessä erässä. Yhtenä koronavuotena maksoimme erissä. Silloin erissä maksamisesta ei tullut lisäkuluja.”

Tero Sjövall, CrossFit Mahti

Mitä teitte ensimmäiseksi, kun salillenne myönnettiin lisenssi? Kuinka salin toiminta lähti käyntiin?

“Ensimmäinen sali starttasi pienestä kellarista ilman oikeastaan minkäänlaista välineistöä. Sitä ei oikeastaan voi enää verrata nykytilanteeseen. Toinen sali starttasi jo "oikeana" CrossFit -salina. Ekat kuukaudet myytiin vahvasti On Ramp- kursseja, joita vedettiinkin montaa päällekin.”

-Atte Kaasinen, CrossFit Lappeenranta ja CrossFit Lappeenranta Varikko

“Perustimme nettisivut ja aloimme markkinoimaan toimintaa, siitä se sitten pikkuhiljaa.”

-Heidi Alander, Crossfit Armo

“Meillä prosessi eteni niin, että päätös salin perustamista tehtiin maaliskuun lopussa. Yritys perustettiin huhtikuun lopussa. Huhtikuun lopussa allekirjoitimme myös toimitilan vuokrasopimuksen. Vuokrasopimus astui voimaan heinäkuun alussa. Lisenssihakemus laitettiin sisään toukokuun alussa. Hakemuksen saimme hyväksyttynä takaisin kesäkuun puolessa välissä. Salin remonttiin budjetoimme heinäkuun. Salin remontti saatiin valmiiksi heinäkuun viimeinen päivä ja avajaisia vietettiin elokuun 1. päivä.”

-Tero Sjövall, CrossFit Mahti

7 Tuotos

Opinnäytetyön tuloksena syntyi opas (Liite 1.) Opas on suunniteltu CrossFit-salista haaveilevalle yrittäjille. Oppaan avulla selviää konkreettiset vaiheet, joiden avulla hakuprosessi etenee kohti lisensoitua CrossFit-salia. Oppaassa on mukana asiantuntijahaastatteluja CrossFit-salien omistajilta. Vaiheet on koottu CrossFit.com -sivustolta, joka on CrossFitin virallinen ja maailmanlaajuinen nettisivu.

8 Pohdinta

Tutustumalla aiheeseen selvisi, että materiaalia oli saatavilla niukasti. Suomeksi löytyi vähän tietoa ja suurin osa materiaalista oli englanniksi, joten suomenkieliselle oppaalle oli tarvetta, Oppaassa selviää eri vaiheet, joita vaaditaan lisensoidun CrossFit-salin perustamiseen. Samasta oppaasta hyötyvät uusien CrossFit-salien perustajat sekä muutoksesta haaveilevat. Oppaasta selviää, millaisia toimenpiteitä vaaditaan CrossFit-salina toimimiseen ja sen perustamiseen askel askeleelta. Oppaan muodossa ohjeet antavat konkreettiset ohjeet edetä vaiheittain muutosprosessissa. Oppaan luominen antaa tulevaisuudessa valmiudet ja tietoperustan perustaa myös itse oma lisensoitu CrossFit-sali.

Työhömmme saatiin konkreettisia kokemuksia lisensoitujen CrossFit-salien omistajilta teorian tueksi. Kysely toteutettiin Forms- kyselynä, joka sisälsi keskeisiä kysymyksiä lisensoidun CrossFit-salin perustamisesta ja omistamisesta. Kysely lähetettiin sähköpostitse kahdelletoista lisensoidulle CrossFit-salille ympäri Suomen, sekä lisäksi CrossFit Suomi- Facebook- ryhmään, jossa on paljon CrossFit-harrastajia ja salien omistajia. Alkuun kyselyyn tuli vastauksia hyvin niukasti. Muutaman päivän kuluttua kysely laitettiin uudestaan CrossFit- Suomi ryhmään, jonka jälkeen saatiin useampi vastaus.

Opas luotiin CrossFitin virallisten nettisivujen ja materiaalien perusteella. Lähteinä käytettiin myös kirjallisuutta sekä kyselyä, jossa CrossFit-salien omistajat jakavat omaa tietoaan ja kokemuksiaan. Tieto on luotettavaa, mutta muutokset tietoihin voivat olla mahdollisia. Esimerkiksi yksi kyselyymme vastanneista salin omistajista kertoi, että lisenssin maksuun oli tullut jonkinlaisia muutoksia. Ennen lisenssin pystyi maksamaan erissä tai kerralla, ja hinta oli molemmissa sama. Nykyään tulee kalliimmaksi maksaa lisenssi erissä.

Opas on luotu CrossFitin virallisten nettisivujen tietoon perustuen. Tiedot voivat muuttua ja käytännöt päivittyä. Oppaan lopusta löytyy hyödyllisiä sivustoja, joista löytyy muun muassa linkki CrossFit.com sivuille. Sieltä löytyvät aina uusimmat tiedot käytännöistä. Materiaali on englanniksi ja yksi oppaan tavoitteista oli luoda versio kotimaan kielellä, jotta tiedot ovat saatavilla selkeästi ja luettavammassa muodossa. Isoa riskiä ei ole, sillä prosessissa edetään vaiheittain ja tarvitaan hyväksyminen jatkaakseen. Väärinkäsitykset ja vanhat tiedot selviäisivät varhaisessa vaiheessa. Lisäksi CrossFitin oma tuki tarjoaa asiakaspalvelua ja ohjeita hakijoille. Sivulla korostettiin yhteisön omaa tukea haastavissa tilanteissa.

Oppaan pohjalta voitaisiin kerätä kokemuksia heiltä, jotka ovat käyttäneet opasta oman salin perustamiseen. Kokemukset ja palautteet auttavat oppaan kehittämistyössä. Oppaasta voidaan kehittää palautteiden avulla ja luoda versio, joka vastaa paremmin kohderyhmän tarpeisiin. Oppaan toinen versio voisi käsitellä esimerkiksi syvemmin lisenssin jälkeisiä vaiheita. Tulevaisuudessa oppaasta ja aiheeseen perehtymisestä on hyötyä oman salin perustamisessa.

Lähteet

Akonniemi, A., Kormilainen, V. & Tuppurainen, M. 2018. Kaikki CrossFit- harjoittelusta. Fitra Oy. Helsinki

Bergström, S. & Leppänen, A. 2015. Yrityksen asiakasmarkkinointi. 16. uud. p. Helsinki: Edita.

Bompa, T. & Haff, G. 2009. Periodiation: theory and methodology of training. 5. painos. Champaign, Yhdysvallat. Human Kinetics.

CrossFit Games 2022. The Open. Luettavissa: <https://games.crossfit.com/article/what-crossfit-open-and-why-should-i-sign/open> Luettu: 29.9.2022.

CrossFit.com. About Affiliation. Luettavissa: <https://www.crossfit.com/affiliate> Luettu: 29.9.2022.

CrossFit.com. Courses. Luettavissa: <https://www.crossfit.com/courses-near-you> Luettu: 29.9.2022.

CrossFit.com. Your Affiliation Journey. Luettavissa: <https://www.crossfit.com/your-affiliation-journey/> Luettu: 24.2.2023

CrossFit.com. Level 1 Certificate Course. Luettavissa: <https://www.crossfit.com/certificate-courses/level-1> Luettu: 21.2.2023

CrossFit, Inc. 2021. Level 1 Participant Handbook. Yhdysvallat. Luettavissa: https://assets.crossfit.com/pdfs/seminars/CertRefs/CFD_L1_ParticipantHandbook_Revised_02.pdf?_ga=2.216510614.1054177397.1665576781-43177408.1571661997 Luettu: 1.10.2022

Digimoguli. 2021. Mikä on markkinoinnin vuosikello? 8.11.2022. Viitattu 30.12.2022. <https://digimoguli.fi/blogi/markkinoinnin-vuosikellon-luominenilmainen-pohja/>

Glassman, G. 2007. Understanding CrossFit. The CrossFit Journal, 56, 1–2.

Glassman, G. 2020. Level 1 Training Guide. CrossFit Training. Yhdysvallat. Luettavissa: https://library.crossfit.com/free/pdf/CFJ_English_Level1_Training-Guide.pdf?_ga=2.66121070.1523001919.1664958194-43177408.1571661997 Luettu: 5.10.2022

CrossFit.com. 2022 How to affiliate. Yhdysvallat.

CrossFit.com. Virallinen CrossFit-kumppanikartta. Luettavissa: <https://map.crossfit.com/> Luettu: 13.10.2022

CrossFit.com Theoretical Hierarchy Of Development. Luettavissa: <https://www.crossfit.com/essentials/theoretical-hierarchy-of-development> Luettu: 27.1.2023

If.fi. 2022. Yritysassiakkaat. Luettavissa: Aloita vakuutusopas (if.fi) Luettu 30.12.2022

Laakso, S & Loikkanen, H.A. 2004. Kaupunkitalous. Helsinki: Gaudeamus

Pasanen, R. 2016. CrossFit kilpaurheilulajina: Lajianalyysi ja valmentautuminen. Jyväskylän yliopisto. Liikuntabiologian laitos. Valmentajaseminaari. PDF- dokumentti. Luettavissa: Pasanen Riikka.pdf;sequence=1 (jyu.fi) Luettu: 4.11.2022

Sipilä, L. 2008. Käytännön markkinointi nyt. Helsinki: Infor.

Söderlund, L. 2005. Asiantuntija visuaalista. Teoksessa Karhu, M., Salo-Lee, L., Sipilä, J., Selänne, M., Söderlund, L., Uimonen, T., Yli-Kokko, P. Asiantuntija viestii. Ajatuksesta vaikutukseen. Helsinki: Inforviestintä Oy, 271-294.

Vilka, H. Airaksinen, T. 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. Kustannusosakeyhtiö Tammi.

Virtanen, P. 2010. Markkinoi ja myy oikein, sallitut ja kielletyt markkinointikeinot. Helsinki: WSOYpro Oy.

Liitteet

LIITE 1. Opas. Licensoidun CrossFit-salin perustamisen vaiheet

Lisensoidun CrossFit-salin perustamisen vaiheet





Lukijalle!

Tämä opas on tarkoitettu sinulle, joka suunnittelet tai haaveilet CrossFit-salin perustamisesta. Olemme koonneet tähän oppaaseen perustamiseen vaadittavat vaiheet sekä asioita, joita perustaessa tulee huomioida. Lisäksi keräsimme CrossFit-salien yrittäjiltä kokemuksia, neuvoja sekä ajatuksia prosessin eri vaiheista. Oppaasta selviää muun muassa millaiset asiat ovat olleet haastavia yrittäjän näkökulmasta ja minkä verran prosessin eri vaiheisiin on kulunut aikaa.

Toivottavasti oppaan luettuasi sinulla on käsitys siitä, mitä CrossFit-salin perustamiseen vaaditaan. Tavoittemme on selkeyttää eri vaiheita ja innostaa haaveiden toteuttamisessa.

Ella Kolu ja Nina Leivo
Haaga-Helian liikunnanohjaaja opiskelijat

Vaiheet lisensoidun CrossFit -salin perustamiseen.



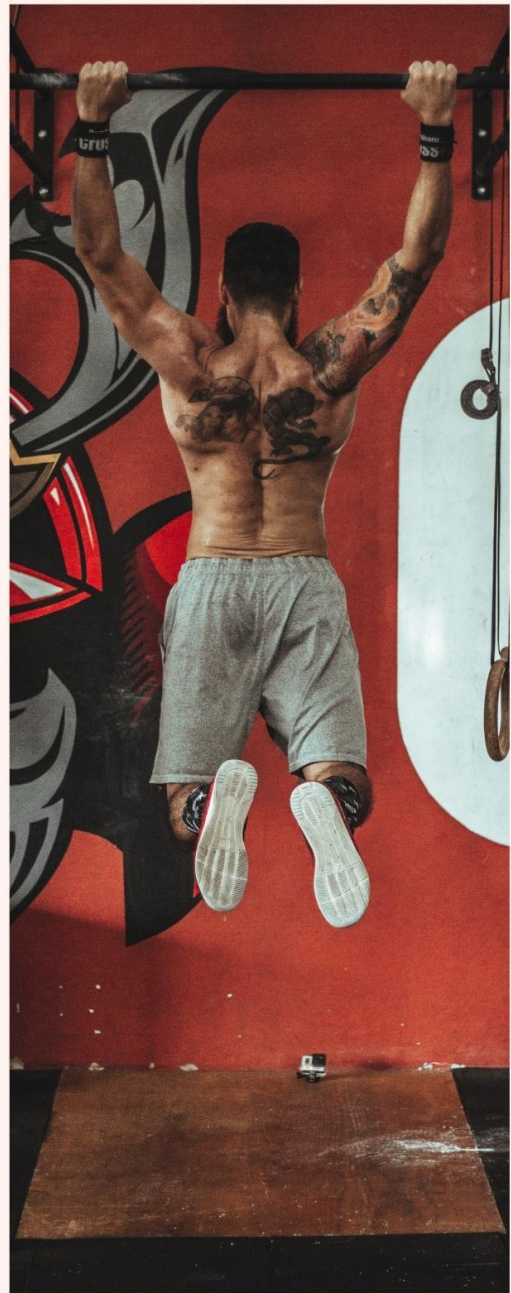
Vaiheet:

CrossFit-koulutukset

1

Lisensoidun CrossFit-salin perustaminen vaatii vähintään Level 1 -tason CrossFit valmentajakoulutuksen, joka on voimassa 3-5 vuotta. Tason 1 koulutus on voimassa viisi vuotta.

Osallistuminen paikan päällä järjestettävälle Level 1- kurssille maksaa 1310€/henkilö. Jos kurssin loppukoetta ei läpäise, voi kokeen uusia vuoden aikana kaksi kertaa. Jos vuosi menee umpeen tai kurssia ei läpäise kahdella seuraavalla kerralla, joutuu koko kurssin käymään uudestaan. Uusintatesti maksaa 175€/henkilö. Kurssin suoritettuaan ja loppukokeen läpäistyään henkilö ymmärtää ajatuksen CrossFit-harjoittelun takana, ymmärtää liikkeiden pääpointit, osaa ohjeistaa oikeat suoritustekniikat sekä osaa hyödyntää CrossFit-harjoitusohjelmaa turvallisesti ja tehokkaasti. CrossFit-koulutukset on suunniteltu antamaan valmiudet huippuosaamisen mukaisesti. Jatkokouluttautuminen on mahdollista Level 2, 3 ja neljä kursseilla sekä erilaisilla erikoiskursseilla.



“

"Level 1 hyväksytysti. Sen jälkeen anomus sisään, salin nimen hyväksyntä ja nimet paperiin. Olisko ollut parin kuukauden luokkaa tuo anomuksesta hyväksyntään viimesimmän salin aikana 2014."

- Atte Kaasinen, CrossFit Lappeenranta ja CrossFit Lappeenranta Varikko

"Tutustuminen vaatimuksiin, affiliate hakemuskirjeen kirjoittaminen. Kirjeeseen voi käyttää aikaa tunnista varmaan päiviin... meillä ei mennyt kauan."

-Joonas, CF 40100

"En kyllä tarkkaan muista muuta kuin lomakkeen täytön, sen hyväksynnän ja maksun maksamisen, ehkä 2-4 vkoa."

-Heidi Alander, Crossfit Armo

"Lisenssihakemus oli kattava ja sen täyttäminen vaati aikaa sekä tarkkaavaisuutta. Muistaakseni koko prosessi siitä, kun hakemus lähetettiin kesti n.6 vkoa ennen kuin saimme hakemuksen takaisin hyväksyttynä."

- Tero Sjövall, CrossFit Mahti





2 Hakemus

Liittymisprosessiin kuuluu jäsenyyttä koskevien tietojen täyttäminen. Yleisten tietojen lisäksi vaiheeseen kuuluu hakemus, joka kirjoitetaan esseeseen muotoon. Hakemuksen ei tarvitse olla pitkä tai muodollinen vaan toteutus on vapaamuotoinen. Kattava tilanteen analysointi ja kuvailu helpottaa arviointia. Alla on lueteltu esseekysymykset, joihin hakijan tulee vastata omin sanoin.

- Selitä, mitä CrossFit merkitsee sinulle, miksi haluat perustaa lisensoidun CrossFit-salin. Millaisia tavoitteita?
- Kerro taustatietoa itsestäsi.
- Luettele kaikki ihmiset, joiden kanssa teet yhteistyötä.
- Miten CrossFit näyttäytyy sinulle arjessa (työskentely, kuinka kauan CrossFit-harjoittelua taustalla?)
- Mihin aiempiin tai tuleviin CrossFit-tapahtumiin olet osallistunut tai mihin aiot osallistua?
- Tarjoatko vain CrossFit toimintaa? Muut toiminnot ja palvelut.

Hakemukseen sisältyy salin nimeäminen ja ehdotukset tehdään etusijaisjärjestyksessä. Nimiehdotuksista hyväksytään ensimmäinen kelvollinen nimi. Jos ehdotuksista mikään nimi ei sovellu salin nimeksi, CrossFit-tiimi auttaa sopivan nimen valinnassa. Nimen valintaan on tarkat kriteerit ja ohjeistukset. Lisensoitua CrossFit-salia ei voi nimetä mantereiden, maiden, maakuntien, osavaltioiden, läänien, suurkaupunkien (yli miljoona asukasta) ihmisten nimien, tavaramerkkien tai valtion virastojen mukaan. Salia ei voi nimetä jo käytössä olevien tai samankaltaisten ehdotusten mukaan. Myös vireillä olevat nimivaihtoehdot, vaikuttavat hyväksyntään. Niin kauan, kun kenelläkään muulla ei ole valittua nimeä käytössä tai kukaan ei ole vielä hakenut kyseistä nimeä, voi nimeä ehdottaa.



“

"En kokenut minkäänlaisia haasteita hakemuksen kanssa. Nykyään nimen hyväksyntä on kuulemma se haastavin. Kannattaa siis olla useampi nimiehdotus."

-Atte Kaasinen, CrossFit Lappeenranta ja CrossFit Lappeenranta Varikko

"Hakeminen ei ollut kovinkaan haastava. Ainoastaan englanninkielinen hakemus ja vastaukset vievät enemmän aikaa kuin jos kaikki olisi ollut kotimaisella kielellä."

-Tero Sjövall, CrossFit Mahti





3

Sijainti

CrossFit-salin sijainti lähetetään hyväksyttäväksi yllä mainitun hakemuksen yhteydessä. Viralliset CrossFit-salit sijoitetaan Affiliate finder-karttaan ja kumppaniluetteloon, josta ihmiset pystyvät etsimään virallisia CrossFit -saleja alueeltaan. Affiliate finder-kartasta voi hakea CrossFit -saleja, kurseja sekä fysioterapia palveluita.

4

Vakuutus

Vakuutustodistus vaaditaan vain yhdysvaltalaisilta toimijoilta. CrossFit kannustaa käyttämään CrossFit Risk Retention Group (RRG), joka tarjoaa heidän mielestään parhaimman vakuutuksen CrossFit-kumppaneille. RRG on CrossFitin tytäryhtiöiden perustama ja ylläpitämä vakuutusryhmä. CrossFit ei vaadi muilta kansainvälisiltä salin yrittäjiltä todisteita vakuutuksista, mutta suosittelvat hankkimaan vakuutuksen.

“

"Tarvitsee useampiakin vakuutuksia, irtaimistolle, asiakkaiden vahinkojen varalle mahdollisesti vielä toiminnan keskeytymiselle yms. Meillä on noi kaikki."

-Atte Kaasinen, CrossFit Lappeenranta ja CrossFit Lappeenranta Varikko

"Toiminnan kattava vakuutus, eli jos vaikka välineemme hajoaa ja tämän seurauksena asiakas loukkaa, vakuutus korvaa tämän. Lisäksi irtaimistovakuutus, eli jos salille murtaudutaan tai kiinteistö palaa, saamme korvauksia irtaimiston arvon verran. Lisäksi suosittelen salin perustajalle/yrittäjälle sairauskuluvakuutusta."

-Heidi Alander, Crossfit Armo

"Yrityksellä on seuraavat vakuutukset: oikeusturva, toiminnan vastuu, keskeytys ja esinevakuutusturva."

-Tero Sjövall, CrossFit Mahti



5

Kumppanisopimus ja maksut

1. tammikuuta 2011 alkaen vuosimaksu on ollut 3,000 dollaria. (3182.30€)
Kumppanuus Australiassa, Kanadassa, Isossa-Britanniassa ja monissa Euroopan maissa maksavat paikallisessa valuutassaan sekä sovellettavat verot.

(Vuosittain perittävän maksun voi suorittaa myös erissä)

CrossFit Europe BV on käytössä Alankomaissa, joten kumppaneiden alla olevissa Euroopan maissa sovelletaan Alankomaiden 21 prosentin alv-kantaa, ellei voimassa olevaa ALV-numeroa voida antaa hakuprosessin aikana.



“

“Maksan koko summa kerran vuodessa. Osissa tulee nykyään kalliimmaksi.”

-Atte Kaasinen CrossFit Lappeenranta ja
CrossFit Lappeenranta Varikko

“Maksamme tällä hetkellä koko summan yhdessä erässä. Yhtenä koronavuotena maksoimme erissä. Silloin erissä maksamisesta ei tullut lisäkuluja.”

-Tero Sjövall, CrossFit Mahti



Lisenssin jälkeen...

Suurin osa virallisista CrossFit-saleista vaatii peruskurssin, eli On Ramp-kurssin käymisen ennen ohjatuille tunneille osallistumista. Peruskurssit voivat vaihdella salista riippuen viiden tunnin intensiivisistä parinkymmenen tunnin peruskursseihin. On Ramp-kurssin ideana on nostaa kuntoa, näyttää mistä CrossFit-harjoittelussa on kyse ja opettaa yleisimpien liikkeiden suoritustekniikat, jotta kurssilaisilla on mahdollisuus siirtyä muiden harjoittelijoiden joukkoon ohjatuille tunneille.



“

"Ensimmäinen sali starttasi pienestä kellarista ilman oikeastaan minkäänlaista välineistöä. Sitä ei oikeastaan voi enää verrata nykytilanteeseen. Toinen sali starttasi jo "oikeana" CrossFit-salina. Ekat kuukaudet myytiin vahvasti on ramp kursseja, joita vedettiinkin montaa päällekkäin."

-Atte Kaasinen, CrossFit Lappeenranta ja CrossFit Lappeenranta Varikko

"Perustimme nettisivut ja aloimme markkinoimaan toimintaa, siitä se sitten pikkuhiljaa."

-Heidi Alander, Crossfit Armo

"Meillä prosessi eteni niin että päätös salin perustamista tehtiin maaliskuun lopussa. Yritys perustettiin huhtikuun lopussa. Huhtikuun lopussa allekirjoitimme myös toimitilan vuokrasopimuksen. Vuokrasopimus astui voimaan heinäkuun alussa. Lisenssihakemus laitettiin sisään toukokuun alussa. Hakemuksen saimme hyväksyttynä takaisin kesäkuun puolessa välissä. Salin remonttiin budjetoimme heinäkuun. Salin remontti saatiin valmiiksi heinäkuun viimeinen päivä ja avajaisia vietettiin elokuun 1. päivää."

-Tero Sjövall, CrossFit Mahti



Hyödyllisiä sivuja



www.crossfit.com

CrossFit virallinen nettisivu, josta löytyy päivitetty ja ajankohtaiset tiedot mm. hakuprosessiin liittyen.



<http://bit.ly/2tkwtXq>

Salin budjetointi, Excel-taulukko

http://library.crossfit.com/free/pdf/CFJ_English_Level1_TrainingGuide.pdf

CrossFit Level 1 Training Guide

Valokuvat

Sivut 6 ja 15 valokuvat: Alexandra Bau
 Kuvauspaikka: CrossFit 33400
 Muut valokuvat: www.canva.fi



LIITE 2. Vuosimaksu

| MAA/ALUE | PERUSHINTA | VEROT | KOKONAISHINTA |
|-----------------|----------------------|---------------------|----------------------|
| Yhdysvallat | 3000,00 \$ USD | 0,00 \$ | 3000,00 \$ USD |
| Kanada (Quebec) | 3875,00 dollaria CAD | *\$580.28 CAD | \$ 4455.28 CAD |
| Kanada | 3875,00 dollaria CAD | 193.75 dollaria CAD | 4068.75 dollaria CAD |
| Australia | 3950,00 dollaria AUD | 395,00 dollaria AUD | 4345,00 dollaria AUD |
| Iso-Britannia | £ 2250.00 GBP | £ 450.00 GBP | £ 2700.00 GBP |
| Ranska | €2630.00 EUR | €552.30 EUR | €3182.30 EUR |
| Italia | €2630.00 EUR | €552.30 EUR | €3182.30 EUR |
| Saksa | €2630.00 EUR | €552.30 EUR | €3182.30 EUR |
| Belgia | €2630.00 EUR | €552.30 EUR | €3182.30 EUR |
| Ruotsi | €2630.00 EUR | €552.30 EUR | €3182.30 EUR |
| Puola | €2630.00 EUR | €552.30 EUR | €3182.30 EUR |
| Tanska | €2630.00 EUR | €552.30 EUR | €3182.30 EUR |
| Itävalta | €2630.00 EUR | €552.30 EUR | €3182.30 EUR |
| Suomi | €2630.00 EUR | €552.30 EUR | €3182.30 EUR |
| Irlanti | €2630.00 EUR | €552.30 EUR | €3182.30 EUR |
| Alankomaat | €2630.00 EUR | €552.30 EUR | €3182.30 EUR |
| Norja | €2630.00 EUR | €0.00 EUR | €2630.00 EUR |
| Sveitsi | €2630.00 EUR | €0.00 EUR | €2630.00 EUR |
| Portugali | €2630.00 EUR | €552.30 EUR | €3182.30 EUR |
| Espanja | €2630.00 EUR | €552.30 EUR | €3182.30 EUR |

| | | | |
|-----------------------|--------------|-------------|--------------|
| Kreikka | €2630.00 EUR | €552.30 EUR | €3182.30 EUR |
| Latinalainen Amerikka | 2250,00 \$ | 0,00 \$ | 2250,00 \$ |
| Argentiina | 1500,00 \$ | 0,00 \$ | 1500,00 \$ |
| Afrikka | 2250,00 \$ | 0,00 \$ | 2250,00 \$ |
| Kaikki muut maat | 3000,00 \$ | 0,00 \$ | 3000,00 \$ |

LIITE 3. Kartoituskysely CrossFit-salin omistajille

1. Oma nimesi ja salin nimi?
2. Millaista vakuutusta suosittelisit CrossFit-salin perustajalle? Millainen vakuutus teidän salillanne on?
3. Kerro lyhyesti CrossFit- salin lisenssin hakemisen vaiheet ja kauanko prosessi kesti?
4. Koitko lisenssin hakemisen haastavaksi?
5. Maksatteko Crossfit.com sivuston mukaista vuosimaksua (3182.30 € / vuosi) vai maksatteko summan erissä?
6. Mikä oli haastavinta lisenssinhakuprosessissa?
7. Mitä teitte ensimmäiseksi, kun salillenne myönnettiin lisenssi? Kuinka salin toiminta lähti käyntiin?
8. Mikä on parasta CrossFit- salin omistajuudessa? Entä mikä on haastavinta?