

Satakunnan ammattikorkeakoulu

Eveliina Aaltonen

PIENYRITYKSEN PROJEKTIMUOTOINEN TOIMINTA JA SEN
KEHITTÄMINEN; SATAKUNNAN URHEILULEIRIT KY

Liiketalous, matkailu ja tietojenkäsittely, Pori

Liiketalouden koulutusohjelma

Taloushallinnon suuntautumisvaihtoehto

2008

PIENYRITYKSEN PROJEKTIMUOTOINEN TOIMINTA JA SEN KEHITTÄMINEN; SATAKUNNAN URHEILULEIRIT KY

Aaltonen, Minna Eveliina
Satakunnan ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma
Huhtikuu 2008
Helkiö, Jarmo
UDK: 658.114.32
Sivumäärä:49

Asiasanat: projekti, pienyritys, urheiluleirit, jääkiekko

Opinnäytetyössä tutkittiin Satakunnan Urheiluleirit Ky:n toimintaa ja sen kehittämistä. Tutkimuksen pääpaino kohdistui Pelen kiekkoleireihin, jotka järjestettiin ensimmäistä kertaa kesällä 2007. Yrityksen toiminta pohjautuu tällä hetkellä suurimmalta osalta kiekkoleireihin, mutta työssä käsiteltiin myös mahdollisia muutoksia yritystoiminnassa tulevaisuudessa.

Työssä pyrittiin teorian tukemana tutkimaan yrityksen projektimuotoista toimintaa ja sen kehittämistä. Työ suoritettiin yhteistyössä yrityksen toiminnassa mukana olevien henkilöiden kanssa. Työstä tehtiin toimeksianto marraskuussa 2007 ja opinnäytetyön suunnittelu aloitettiin silloin.

Tutkimuksessa ensimmäiseen vaiheeseen sisällytettiin yritystoiminnan tutkimista ja sen tulevaisuuden tuomia mahdollisuuksia laajentua liikunta-alan yrityksenä. Toisena vaiheena tutkittiin yrityksen vuoden 2007 taloudellisen tuloksia. Yrityksen tulos perustui lähes kokonaan Pelen kiekkoleireihin. Tutkimuksen taloudellinen näkökulma perustettiin tulokseen ja sen kehittämisideoihin tulevaisuudelle. Kolmannessa vaiheessa tehtiin tyytyväisyyskysely vuoden 2007 leiriläisille ja kyselyn tulosten analysointia. Kyselyn tarkoituksena oli saada ideoita ja kehittämis ehdotuksia tuleville leireille. Kysely toteutettiin tammikuussa 2008. Koko tutkimuksen tuomat tulokset ja parhaat kehittämis ehdotukset tulevat pohjaksi yrityksen tulevaisuudenkehitys prosessille.

Tutkimuksessa tehtiin tiivistä yhteistyötä yrityksen kanssa ja koko prosessi antoi erittäin hyvän pohjan yrityksen strategia- ja kehittämistyölle. Tyytyväisyyskyselyn tuloksien avulla saatiin kehitettyä tulevaisuuden leirejä ja uusia ideoita tuli valtavasti. Osa ideoista tulee käytäntöön jo vuoden 2008 leireille. Talousosion kehitysideat toivat taloudellista näkökulmaa leirien kehitykselle.

SMALL ENTERPRISE'S PROJECT NATURE FUNCTION AND IT'S DEVELOPMENT

Aaltonen, Minna Eveliina
Satakunta University of Applied Sciences
Degree Programme in Business and Administration
April 2008
Helkiö, Jarmo
UDC: 658.114.32
Number of Pages: 49

Key Words: project, small enterprise, sport camp, ice hockey

In this thesis was researched functions and development of Satakunnan Urheiluleirit Ky. Emphasis of research was focused into Pele's hockey camps, which were arranged for the first in the summer of 2007. At the moment function of enterprise is based mainly into hockey camps, but in thesis has discussed possible changes in entrepreneurship in the future.

In this thesis has been tried to research enterprise's project natured functions and development supported by theory. Thesis has been carried out in collaboration with persons involved with enterprise's functions. Assignment for thesis was made in November of 2007 and planning of thesis started immediately.

In first phase of this thesis is included research or entrepreneurship and future possibilities to expand as a sports industry company. In second phase was researched enterprise's financial profit of year 2007. Enterprise's financial profit was made mainly by Pele's hockey camps. Financial point of view of thesis was based on financial profit and development ideas for the future. In third phase of thesis was satisfaction query that was made for year 2007 camp participants and analyzing of query results. The main objective of the query was to get ideas and development suggestions for future camps. Query was carried out in January of 2008. Results of thesis and best of development ideas will be base of enterprise's future development actions.

During this thesis, very close cooperation was carried out with enterprise, and whole process gave very good base for enterprise's strategy- and development work. Based on satisfaction query future camps were developed and great deal of new ideas was gathered. Part of ideas will be carried out in year 2008 camps. Development ideas of economical part brought financial point of view for development of camps.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
1.1	Taustaa tutkimukselle	6
1.2	Tutkimuksen ydinongelma	6
1.3	Tutkimuksen toteuttaminen	6
1.4	Tutkimuksen hyödyt	7
2	SATAKUNNAN URHEILULEIRIT KY	7
2.1	Perustajat	7
2.2	Liiketoiminnan aloitus	8
2.3	Liiketoiminnan muoto.....	8
2.4	Projektimuotoinen toiminta	9
3	YRITYSIDEA	10
3.1	Liikeidea	10
3.1.1	Mitä tarjotaan?	10
3.1.2	Kenelle?.....	12
3.1.3	Miten?	12
3.1.4	Millä imagolla?	13
3.2	SWOT- analyysi	14
3.2.1	Vahvuudet	14
3.2.2	Heikkoudet	15
3.2.3	Mahdollisuudet.....	15
3.2.4	Uhat	16
4	TOIMINNAN KEHITTÄMINEN	16
4.1	Strategia yrityksen tulevaisuudelle	16
4.1.1	Strategia ja rakenne	17
4.1.2	Arvot ja järjestelmä	18
4.1.3	Henkilöstö, osaaminen ja toimintatapa.....	18
4.2	Tulevan projektin kehittäminen	19
4.3	Yritystoiminnan visiot	19
4.4	Tulevaisuuden kuvat	20
5	TALOUDEN NÄKÖKULMA	21
5.1	Talouskatsaus vuoden 2007 leireille.....	21
5.1.1	Kiinteät kustannukset	22
5.1.2	Muuttuvat kustannukset	23
5.2	Katetuottolaskentaa vuodelta 2007.....	23

5.3	Miten neljäs leiriviikko vaikuttaisi tulokseen?	24
5.4	Leiripaketit.....	25
6	KYSELYN TULOKSIA	26
6.1	Vastausaktiivisuus	26
6.2	Mistä saitte kuulla kesän 2007 Pelen kiekkoleiristä?	27
6.3	Oliko leirin ajankohta sopiva?	28
6.4	Harjoitusten vaativuus	28
6.5	Vapaa-ajan arviointi.....	31
6.6	Mikä oli parasta Pelen kiekkoleirissä?.....	31
6.7	Oliko leirin hinta sopiva?.....	32
6.8	Kehittämisehdotuksia.....	34
7	KYSELYN TULOSTEN ANALYSOINTIA.....	35
7.1	Leirin markkinointi	35
7.2	Harjoitusten vaativuus	36
7.3	Leirin vapaa-ajan arviointi.....	37
7.4	Parasta kiekkoleirissä.....	38
7.5	Leirin hinta.....	39
7.6	Avoin kysymys	40
7.6.1	Leirien informaatio.....	40
7.6.2	Oheismyynti	41
7.6.3	Lisäharjoitukset	42
7.6.4	Nuorimpien leiri	42
8	POHDINTAA JA TULOSTEN TARKASTELUA	43
8.1	Tutkimuksen reliabiliteetti	43
8.2	Tutkimuksen validiteetti	43
8.3	Tutkimuksen johtopäätöksiä	44
	LÄHTEET:.....	45
	LIITTEET	

1 JOHDANTO

1.1 Taustaa tutkimukselle

Opinnäytetyön aiheeksi valittiin Satakunnan Urheiluleirit Ky:n projektimuotoinen toiminta ja sen kehittäminen. Satakunnan Urheiluleirit Ky perustettiin syksyllä 2006. Yrityksen tarkoituksena on mm. jääkiekkoleirien järjestäminen. Leirin nimi tulee Porin Ässien sen hetkisen kapteenin, Pasi Peltosen, lempinimestä. Tulevaisuudessa toimintaa on tarkoitus laajentaa ja toimialaa mahdollisesti muuttaa siten, että täyspäiväinen yritystoiminta on mahdollista tämän yrityksen nimen alla.

1.2 Tutkimuksen ydinongelma

Toimeksiantona yritys on halunnut saada selvitystä vuoden 2007 leirien onnistumisesta. Tutkimuksissa käsitellen sekä yrityksen taloudellista että toiminnallista onnistumista. Tutkimusten taustalla on käytetty yritykseltä saatuja viime vuoden tuloksia, yritykselle tehtyjä haastatteluja sekä leireille osallistuneille tehtyä tyytyväisyyskyselyä. Näiden perusteella tutkin vuoden 2007 tuloksia ja onnistumista sekä niiden perusteella tehtäviä mahdollisia muutoksia vuoden 2008 leireille. Käsitellen myös Satakunnan Urheiluleirit Ky:n tulevaisuuden visioita ja mahdollisuuksia laajentaa yritystoimintaa.

1.3 Tutkimuksen toteuttaminen

Lähetin vuoden 2007 leireille osallistuneille tyytyväisyyskyselyn tammikuussa 2008. Kyselyssä painotin tyytyväisyyttä leiriin kokonaisuutena. Sekä leireilijöiden, että huoltajien tyytyväisyys on erittäin tärkeää, jotta seuraavan vuoden leireille olisi myös tulijoita. Analysoin kyselyn vastauksia työssä myöhemmin ja niiden pohjalta teen myös seuraavaksi vuodeksi kehittämisehdotuksia ja niistä osa tulee käytäntöön kesäkuussa 2008.

Koko tutkimus on tehty yhteistyössä yrityksen perustajan kanssa ja työn aikana on tehty useita haastatteluja. Mm. visiot ja tulevaisuuden kuvaus ovat yrityksen ajatuksia ja tutkimuksen kehittämiseksi pohjautuvat niiden perusteella tehtyihin johtopäätöksiin.

1.4 Tutkimuksen hyödyt

Tutkimuksella on tarkoitus vaikuttaa myös tulevaisuuteen, ei pelkästään jääkiekkoleireihin, vaan yrityksen toimintaan myös jääkiekon ulkopuolella. Tyytyväisyystutkimuksen tarkoituksena on saada selville vuoden 2007 leirien onnistuminen ja ongelmakohdat. Yrityksen visioita ja tulevaisuuden näkymiä tarkastelen työn neljännessä osassa. Vuoden 2007 taloudellinen onnistuminen mitataan tutkimuksen viidennessä osassa. Työn painoarvo keskittyy sekä yrityksen tulevaan, että nykyiseen toiminnalliseen kehitykseen ja taloudelliseen arvoon. Euromääräisiä tuloksia ei julkaiseta, ne jäävät salaisiksi. Joiltain osin tuloksia esitetään prosentuaalisesti.

2 SATAKUNNAN URHEILULEIRIT KY

2.1 Perustajat

Perustajina toimivat kommandiittiyhtiön äänellinen yhtiömies, Eetu Aaltonen sekä äänetön yhtiömies, Patrik Suves. Molemmat perustajajäsenet ovat porilaissyntyisiä ja ovat harrastaneet koko ikänsä urheilua.

Eetu Aaltonen syntyi vuonna 1982 Porissa ja aloitti jääkiekkouransa Porissa kortteliekon Calgary Flames joukkueessa Itä-Porin alueella. Hän on pelannut Porin Ässissä A-junioreihin asti ja sen jälkeen toiminut kolme kautta Helsingin IFK:n 95-syntyneiden junioreiden jääkiekkovalmentajana. Vuoden 2007 kiekkoleirillä Eetu toimi yhtenä leirin vetäjänä. Eetu opiskelee liikunnanohjaajaksi Kisakallion urheiluoopistossa ja omaa näin hyvät valmiudet toimia liikunnan ohjauksen parissa.

Patrick Suves on syntynyt vuonna 1983 ja on myös harrastanut urheilua koko ikänsä. Suves on pelannut Porin Narukerässä jääpalloa ja on pelannut myös Ruotsissa kaksi kautta. Patrick on opiskellut liiketaloutta ja markkinointia ja omaa yrityksen taloudellisen puolen valmiudet.

2.2 Liiketoiminnan aloitus

Satakunnan Urheiluleirit Ky perustettiin syksyllä 2006 ja yritys aloitti virallisesti toimintansa kesällä 2007 ensimmäistä kertaa järjestettyä Pelen kiekkoleiriä varten. Yhteistyö Pasi Peltosen kanssa oli leirien synnyn kannalta ensisijainen tehtävä. Pasi Peltosen on yksi porilaisen kiekkoilun kulttihahmoja ja hän oli kiinnostunut järjestämään yhteistyössä Satakunnan Urheiluleirit Ky:n kanssa kiekkoleirin Porin lähelle. Kiekkoleirit saivat nimensä Peltosen lempinimestä, Pelestä. Yrityksen aktiivinen toiminta alkoi runsas puoli vuotta ennen ensimmäisen leirin alkua. Leirien suunnittelu, valmistelu, markkinointi ja rahoitus olivat ensimmäiset projektin tehtävät.

Uuden yrityksen perustamiseksi vaaditaan kunnianhimoa ja riskinottovalmiutta. Kiekkoleirin järjestämisessä riskejä on otettava ja kaikki osa-alueet on varmistettava ja suunniteltava etukäteen hyvissä ajoin. Koska yrityksen perustajat ovat itse harrastaneet nuorina jääkiekkoa ja käyneet itse kiekkoleireillä, omat kokemukset antoivat valmiutta ja halua järjestää nuorille kiekkoharrastajille tilaisuuden tutustua leirielmään jääkiekon parissa kesäaikaan. Porin Ässien menestys kaudella 2006 antoi pohjaa Ässä-pelaajan nimellä kulkevaan kiekkoleiriin ja sen menestymiseen.

2.3 Liiketoiminnan muoto

Yritysmuodoksi on valittu kommandiittiyhtiö, johon perustajat päätyivät yhtiön pienimuotoisen toiminnan vuoksi. Kommandiittiyhtiö ei vaadi erikseen tiettyä pääomapanosta, eikä liiketoiminnan laajuus sitä erikseen tässä tapauksessakaan vaadi. (Aaltonen, E.)

Yksi syy kiekkoleirien järjestämiseen oli halu vaikuttaa satakuntalaiseen kiekkoiluun positiivisesti. Antamalla jääaikaa ja harjoituksia nuorille kiekkoilijoille myös kesällä, vaikutetaan positiivisesti nuorten urheilulliseen toimintaan. Yritystoiminta on tällä hetkellä projektimuotoista ja keskittyy ainoastaan kesäkuussa järjestettävään kiekkoleiriin. Tulevaisuudessa yritysmuoto saattaa vaihtua, jos yritystoiminta laajenee. Koska yrityksen perustajat opiskelivat molemmat vielä 2007, oli yrityksen toiminnan projektimaisuus molemmille hyvä vaihtoehto opintojen ohelle. (Aaltonen, E.)

2.4 Projektimuotoinen toiminta

Aaltosen ja Suveksen opiskelut, työt, pelaamiset ja valmentamiset johtivat alun perin siihen, että yrityksen toiminta on projektimuotoista. Ensimmäinen projekti oli siis vuoden 2007 Pelen kiekkoleirit. Kesän 2007 kiekkoleirejä oli kolmena kesäkuun ensimmäisenä viikkona. Leirejä valmisteltiin yli puoli vuotta ja projekti huipentui leireihin. Leirejä varten tehtiin paljon töitä jo talvella ja erinäiset luvat, yhteistyösopimukset sekä tilat hoidettiin jo ajoissa ennen leirin alkua. Projektia työstivät alusta lähtien pääsääntöisesti Aaltonen, Suves sekä Peltonen.

Projektimuotoinen toiminta vaatii paljon joustavuutta ja työt on tehtävä tietyssä aikataulussa, jotta projekti onnistuu. Onnistuneesti valmistuttuaan projekti kuitenkin palkitsee hyvin tekijöitään. Vuoden 2007 leirien projektin pituus oli hieman reilu puoli vuotta. Vuoden 2008 leirien järjestelyajaksi kasvaa vuosi, koska uusien leirien suunnittelu alkoi heti edellisten päätyttyä.

Kiekkoleireihin osallistui myös neljä muuta leiriohjaajaa sekä paljon vierailevia kiekkoilijoita, jotka olivat pääsääntöisesti nykyisiä tai entisiä Ässä-pelaajia. Nuorille leiriläisille oli hyvin tärkeää päästä tapaamaan omia idoleitaan ja esikuviaan. Leireillä vieraili yhteensä yli kaksikymmentä ammattiekkoilijaa, joka on erittäin suuri määrä verrattuna esimerkiksi muiden tunnettujen jääkiekkoilijoiden nimellä pidettäviin leireihin.

3 YRITYSIDEA

3.1 Liikeidea

”Liikeidea kuvaa yrityksen menestystekijöitä. Sen taustalla ovat asiakkaat, tarpeet, tuotteet ja yrityksen kilpailuedut. Liikeidean on aina perustuttava asiakkaan tarpeisiin, ja siinä selvitetään, miten nämä tarpeet aiotaan tyydyttää. Liikeidean ydin on siinä, että yrityksen kaikki toiminta eli sen tuotteet, henkilöstö ja yrityksen tapa toimia markkinoilla sekä sen tavoittelema ulkoinen kuva ovat sopusoinnussa ja viestivät samaa.” (Viitala & Jylhä 2001, 65.)

Satakunnan Urheiluleirit Ky:n menestystekijöinä voidaan pitää nuorten jääkiekon harrastajien kesäharjoittelun mahdollistaminen. Muita kiekkoleirin järjestäjiä ei Satakunnan alueella tällä hetkellä ole, joten leirien paikka, aika ja tapa ovat kilpailuetuina hyviä. Muina liiketoiminnan osa-alueina yritys pitää liikunnan parissa tapahtuvan henkilöstövuokrauksen ja yrittäjien itse järjestämien urheiluohjausten ja henkilökohtaisen liikuntaohjaamisen tuottamista. (Aaltonen, E.)

Perinteinen jaottelu, joka liikeideasta pitäisi löytyä, on mitä, kenelle, miten ja millä imagolla ja näihin kysymyksiin vastaamalla liikeideasta saadaan mahdollisesti toimiva. Tällä hetkellä suurin osa Satakunnan Urheiluleirit Ky:n toiminnasta perustuu Pelen kiekkoleireihin, joten käsittelen pääsääntöisesti leirien liikeidea.

3.1.1 Mitä tarjotaan?

Satakunnan Urheiluleirit Ky:n liikeidea perustuu asiakkaiden tarpeisiin. Satakunnan alueella ei järjestetä tällä hetkellä muita jääkiekkoleirejä kesällä, kuin Pelen kiekkoleirit, joten kysyntää markkinoilla on. Leirit järjestetään peruskoulujen päätyttyä, kesäkuussa. Ajankohta on loistava kiekkoharrastajille, koska jääaikaa on erittäin vaikea saada kesällä ja halu luistella ja harjoitella on suuri.

Kahdella ensimmäisellä viikolla leiriläiset yöpyvät myös leiripaikalla ja saavat näin myös uusia kokemuksia ja kesälomamatkan mukavan harrastuksen parissa. Leirit järjestetään ”all inclusive”-periaatteella, joten niihin kuuluvat kaikki ruokailut, harjoitukset, majoitukset ja vapaa-aika. Kolmannella leirillä, johon osallistuvat alle 9-vuotiaat ei ole majoitusta. Kolmas leiri kestää vain kolme päivää, osallistujien iän ja leirin vaativuuden takia.

Leirin kotisivuilla kuvaillaan toimintaa näin: *”Vaikka kiekko onkin etualalla, on leirin päällimmäinen tarkoitus olla hauska ja muistorikas elämys nuorelle, unohtamatta kuitenkaan hyötyä tuleville kausille. Olemme äärimmäisen motivoituneita tarjoamaan unohtumattoman leiriviikon ja mukavan elämyksen kaikille sen oppilaille.”* (www.pelenkiekkoleiri.net)

Leireillä harjoitellaan kahdesti päivässä jäällä ja päivittäin on myös oheisharjoituksia. Oheisharjoituksia ovat mm. lajia tukevat harjoitukset, kuten esimerkiksi pallopelit. Nuorille on järjestetty myös mukavaa vapaa-ajan viettoa, esimerkiksi uintia, erilaisia pelejä ja leikkimielisiä kilpailuja. Vapaa-aika on suunniteltu niin, että nuorten elämys leiristä kokonaisuutena on mukava ja rento. Päivän aikana tehdään monia harjoituksia, joten on muistettava pitää myös hauskaa. Tärkeää on muistaa, kenelle leiriä tehdään. Leiriläiset ovat kasvuvaiheessa ja heidän tunteuksensa ovat kaikkein tärkeimpiä.

Liiketoimintaa yritys pystyy järjestämään myös muissa toiminnoissa kuin leireissä. Henkilöstövuokrauksessa ideana on välittää liikunnanohjaajia sellaisille yrityksille, joissa ei liikunnanohjaajia muuten tarvita. Ohjaajia välitetään TYKY- toiminnan eli työhyvinvoinnin kehittämistarpeisiin. Esimerkiksi jonkin asiakasyrityksen henkilökunnalle tehdään kuntokartoitusohjelma ja sen perusteella opastetaan henkilökuntaa kuntoilun pariin. Kuntokartoitusten parissa on mahdollista solmia myös henkilökohtaisia liikuntaohjelmasuunnitteluja. Tässä vaiheessa asiakassuhde solmitaan jo henkilökohtaisesti ja yrityksen yhteisiä palveluja laaditaan taas isommille ryhmille. (Aaltonen, E.)

3.1.2 Kenelle?

Pelen kiekkoleirit on suunnattu jääkiekosta kiinnostuneille 6-14-vuotiaille nuorille pojille ja tytöille. Leirit järjestetään Luviolla, Satakunnassa, joten suurin osa leireilijöistä on Satakunnan alueella asuvia. Vuoden 2007 leirille tuli kaksi kiekkoilijaa Venäjältä ja yksi kiekkoilija Islannista, joten tarvetta nuorten kesäharjoittelulle on pidemmälläkin. Leiri ei vaadi leiriläiseltä itseltään aikaisempaa aktiivista harrastuneisuutta, joten kaikki halukkaat pystyvät osallistumaan mukaan. Leirillä vaaditaan vain omat perusvarusteet, kuten luistimet ja kypärä.

Nuoret ovat hyvin eritasoisia harrastajia, joten leirin kaikki harjoitukset ja ohjelmanumerot on pyritty tekemään niin, että jokainen pystyy niihin osallistumaan, kuitenkin harjoitusten ollessa mielekkäitä kaikille. Kesän 2008 leirejä pyritään kehittämään niin, että ryhmien koot ja niiden tasot pysyvät mahdollisimman tasaisina, jotta harjoitukset pystytään viemään läpi mahdollisimman monipuolisesti ja mielekkäästi. (Aaltonen, E.)

Leirin kotisivuilla kuvaillaan osallistujille näin: ” *Leiri tarjoaa sen osallistujille 6 – 14-vuotiaille nuorille kiekkoilijan aluille, niin aloittelijoille kuin jo pidempään harrastaneille, laadukkaan jääkiekkovalmennuksen lisäksi monipuolisen ja hauskan oheisohjelman.* ” (www.pelenkiekkoleiri.net)

Henkilöstövuokrauksessa ja henkilökohtaisessa liikunnan ohjauksessa kohderyiminä ovat sekä yritykset että yksityishenkilöt. Asiakasyrityksen henkilökunnalle pidetään ryhmäliikuntatapahtuma, jossa on kuntokartoitusta henkilökunnalle ja ohjausta oikeanlaiseen liikkumiseen. Yrityksen halukkailla henkilökunnan jäsenillä on mahdollisuus ostaa henkilökohtaisia liikuntapalveluja eli ns. personal training- palveluja. (Aaltonen, E.)

3.1.3 Miten?

Satakunnan Urheiluleirit Ky toimii tällä hetkellä projektimuotoisesti. Tulevaisuudessa pyritään kartoittamaan mahdollisuuksia järjestää erilaisia urheilutapahtumia myös muualle Suomeen. Tuolloin paikallinen tietämys ja tuntemus sekä paikalliset suhteet

on hyödynnettävä erityisellä tavalla. Ensinnäkin on luotava vakaa pohja paikallisesti, jotta laajentuminen olisi mahdollista.

Markkinointisuunnitelman teko yrityksen alkutaipaleella on hyvin tärkeää. Ilman houkuttelevaa mainontaa ja uutisointia ei uusi tuote tule tunnetuksi. Mainonta ja perinteinen ”puskaradio” ovat toisen vuoden leireille hyvin tärkeitä, koska leiriä on tarkoitus laajentaa. Vuoden 2007 Pelen kiekkoleirien markkinointi tapahtui Satakunnan Kansan lehtimainoksilla, paikallislehtien kirjoitusten avulla, paikallisen radion äänimainoksella, Ässien kotipeleissä olleella äänimainonnalla sekä Internet-sivuilla olevalla mainonnalla. Ilmoituksia leireistä oli myös Satakunnan alueen jäähallien ilmoitustauluilla. Vuoden 2008 leirien mainonta järjestetään samalla tavalla, mutta lehti- ja mainontaa lisätään. Kun yritys alkaa laajentaa toimintaansa, mainonta laajentuu ja eri toimille tulee omat markkinointisuunnitelmansa.

”Markkinointisuunnitelmassa yksilöidään, millä lupauksilla ja arvoilla asiakkaiden luottamus aiotaan voittaa ja tuotteet ja palvelut myydä. Siinä selvitetään myös, miten markkinointi aiotaan yrityksessä toteuttaa (kuka, miten ja missä sekä mitä kanavia käyttäen)”. (Viitala & Jylhä 2001, 50.)

3.1.4 Millä imagolla?

Imagon rakentaminen alkoi yrityksen perustamisesta. Ensimmäinen vuosi oli hyvin tärkeä imagon kannalta, tulevia vuosia ajatellen. Imagolla määritellään yrityksestä saatavat mielikuvat ja miten asiakkaat saadaan ostamaan tuotetta. Pelen kiekkoleireissä imago pohjautuu osittain myös Porin Ässien imagoon. Koska Peltonen mielestään ns. ikiässäksi, Ässät liitetään helposti Pelen kiekkoleireihin. Ässien menestymisen edesauttaa luomaan myös hyvää imagoa Pelen kiekkoleireille. Huonompi menestys saattaa vaikuttaa taas negatiivisesti leirien imagoon. Vaikka näillä kahdella organisaatiolla ei olekaan yhteyttä yritysmaailmassa, kiekkoleirin nimi antaa viittauksen Porin Ässiin.

Imago merkitsee paljon myös yhteistyökumppaneiden saamisessa. Pelen kiekkoleirien yhteistyökumppaneina olivat mm. paikallislehti, pitopalvelu, urheiluliikkeitä, va-

rustevalmistaja, ravintoloita, hotelliketju, kalustevalmistaja ja media-alan yritys. Kaikki yhteistyökumppanit saivat mainoksensa mm. Internet-sivuille. Myös yhteistyökumppaneiden kannalta on erittäin tärkeää saada luotua hyvä ja luotettava imago yritykselle, jotta yhteistyöt jatkuisivat vielä tulevaisuudessakin. Imagoon vaikuttavat sekä asiakkaiden tyytyväisyys, että työntekijöiden käyttäytyminen ja yrityksen suhteidenhoitokyky (Viitala & Jylhä 2001, 52).

3.2 SWOT- analyysi

SWOT- analyysia käytetään apuna yrityksen toiminnan arvioimisessa. ”SWOT- analyysi soveltuu paitsi liikeidean muotoilemiseen myös yrityksen jatkuvaan kehittämiseen eri tilanteissa. Ideana on luoda tilanearvioita suunnitelmien ja päätöksenteon perusteiksi... SWOT- analyysin nimi tulee englanninkielisistä sanoista strengths (vahvuudet), weaknesses (heikkoudet), opportunities (mahdollisuudet) ja threats (uhat)”. (Viitala & Jylhä 2006, 59).

3.2.1 Vahvuudet

Pelen kiekkoleirien vahvuuksiksi voidaan luetella leirien ajankohdan, hyvän markkinaraon, ammattitaidon ja kokemuksen. Jokaisella leirin ohjaajalla on koulutusta liikunta-alalta ja näin kokemusta erilaisten liikunnan ohjausten parista. Satakunnan alueella ei ole tällä hetkellä muita jääkiekkoleirejä järjestäviä yrittäjiä. Pelen kiekkoleirit tarjoavat sellaisen mahdollisuuden harjoitella jääkiekon parissa, joka puuttui nuorten jääkiekkoilijoiden kesästä. Paras mahdollinen ajankohta on kesäkuussa, heti peruskoulujen päättymisen aikaan. Tuolloin jääharjoitukset ovat jo päättyneet jääkiekkoseuroilla ja aikaa on enemmän vapaamuotoisempaan harrastamiseen.

Leireillä vieraili päivittäin nimekkäitä jääkiekkopelaajia ja vierailijoiden avulla nuorten leiriläisten kiinnostus saatiin myös nousemaan. Leireillä oli myös ammattitaitoiset ohjaajat ja henkilökunta, joka loi nuorille ja myös heidän huoltajilleen turvallisuuden ja ammattitaitoisuuden tunteen. Kesällä 2008 järjestettävän leirin vahvuutena voidaan pitää edellisen vuoden kokemusta jääkiekkoleireistä. Vaikka ensimmäiset

leirit onnistuivat hyvin, on järjestäjillä varmasti paljon paremmat lähtökohdat aloittaa toisen vuoden leirejä.

3.2.2 Heikkoudet

Yrityksen projektimuotoinen toiminta on mahdollista vain tiettyinä ajankohtina. Koululaisilla ei ole muuta mahdollisuutta leireillä kuin loma-aikaan ja käytännössä kesäkuu on ainoa mahdollinen hetki. Heinäkuussa useilla perheillä alkaa omat lomasuunnitelmat ja elokuussa alkavat jo omien joukkueiden harjoitukset ja peruskoulu. Heikkoutena voidaan siis ajatella toiminnan lyhytaikaisuutta.

Yrityksen heikkoutena voidaan myös pitää toimialaa. Urheilu- ja liikuntatoiminta itsessään on hyvin laaja-alainen mahdollisuus liiketoiminnalle, mutta leirimuotoinen toiminta on aina lyhytaikaista ja epävarmaa. Osallistujien ilmoittautuminen leireille tapahtuu usein myöhään ja leirimaksut saattavat tulla vasta silloin kun leirit aloittavat toimintansa. Usein kuitenkin tilavuokrat ja ruoat joudutaan maksamaan etukäteen.

3.2.3 Mahdollisuudet

Satakunnan Urheiluleirit Ky:n toiminnan kehittämisessä pyritään miettimään mahdollisuuksia tulevaisuudelle. Mahdollisuuksina voidaan kokea toiminnan laajentamista muiden urheilulajien pariin ja toisille paikkakunnille. Ohjaajien ja yrityksen perustajien tietous ja ammattitaito urheiluohjaajina luovat mahdollisuuden ohjata myös muita lajeja. Muiden lajien osalta mahdollinen paikanvaihto on myös mahdollista ja esimerkiksi jalkapallon osalta Pori voisi olla hyvä paikka pitää leirejä myös talvella.

Toimivan leirikonseptin voi myös muuttaa eri paikkakunnalle, joten vastaavan jääkiekkoleirin voi järjestää vaikkapa Lappeenrannassa. Leirikonseptin toimivat liikuntaohjelmat, vapaa-ajan ohjelmat ja yleisen ohjelmarungon voi muuttaa teoriassa eri paikkakunnalle. Toimiva markkinointisuunnitelma ja toimintatapa ovat hyviä mahdollisuuksia leirien järjestämisessä vieraalla paikkakunnalla. Toisaalta vieraalla paikkakunnalla vaaditaan paljon yrityksen imagoilta ja järjestäjien aktiivisuudelta,

koska siellä ei ole yhtä paljon suhteita, kuin on jo tutulle paikkakunnalle ehtinyt muodostua.

3.2.4 Uhat

Suurin uhka tämänhetkiselle on kilpailijan tuleminen markkinoille. Jos esimerkiksi Porin Ässät järjestävät jääkiekkoleirin tulevaisuudessa, on se suuri uhkatekijä tälle leirille. Paikallinen markkinatilanne on siis vuosittain selvitettävä tarkasti, jotta suuremmilta yllätyksiltä kilpailijamarkkinoilla vältyttäisiin. Kahta jääkiekkoleiriä ei Porin lähelle, saman osallistujakunnan saataville, pystytä toteuttamaan hyvin taloudellisin tuloksin.

Myös yhteistyökumppaneiden irtisanoutuminen on uhka pienelle yritystoiminnalle. Yhteistyökumppaneiden pysyminen mukana edellyttää leirien hyvää onnistumista. Paikka on tässä tapauksessa valittu tarkkaan Porin ja Rauman väliltä, Luvialta. Jos Luvialta ei saisi enää jäähallia varattua, olisi paikan muututtava ja siten muuttuisi myös hieman leirin muoto. Lyhyehkön ajomatkan päässä Porista järjestettävä leiri on tällä hetkellä konseptin mukainen edellytys.

4 TOIMINNAN KEHITTÄMINEN

4.1 Strategia yrityksen tulevaisuudelle

Seitsemän S:n malli on yksi tunnetuimpia strategian työkaluja. Pascalen idean pohjalta (1990) kehitti McKinsey Consultingin mallin, joka osoittaa strategian toteutumisen vain jos yrityksen toiminnan kokonaisuus muokataan strategiaa tasapainoisesti tukevaksi. Mallin mukaan yrityksessä pitäisi siis strategian (strategy) valinnan ja muotoilun jälkeen kysyä, tukevatko arvot (shared values), järjestelmä (system), henkilöstö (staff), toimintatapa (style), osaaminen (skills) ja rakenne (structure) strategi-

an toteutumista. Jos elementit eivät tue kokonaisuutta, on niitä kehitettävä. (Viitala & Jylhä, 2006, 272.)



Kuvio 1. Seitsemän S:n malli

4.1.1 Strategia ja rakenne

Yrityksen tavoitteena on saada laajennettua toimintaa kokopäiväiseksi. Toimintaa on tarkoitus kehittää myös muille liikunta-alan sektoreille kuin pelkästään leiritoiminnalle. Leiritoiminta voi tulevaisuudessakin olla osa yrityksen toimintaa, mutta muuta yritystoimintaa on lisättävä, jotta yrittäjä voi hankkia elantonsa tämän avulla.

Keväällä 2008 valmistuvan Aaltosen on tarkoitus aloittaa myös muu yritystoiminta leirijärjestelyjen ohella. Toiminnan on tarkoitus laajentua leirien ja SM- Beach Futis-tapahtuman, jossa molemmat perustajat ovat mukana, jälkeen. Mukaan tulevat henkilökohtainen kunto-ohjaus ja liikuntatapahtumien järjestäminen esimerkiksi yrityksille.

Rakenne määrittelee ihmisten ja ihmisryhmien välisiä suhteita (Viitala & Jylhä, 2006, 273). Yrityksen rakenne koostuu yrittäjien ja asiakkaiden suhteista. Suhteita pyritään pitämään tiiviinä, ystävällisinä ja ihmisläheisinä. ”Tarkoituksena on olla sosiaalinen yritys, jonka avulla liikuntatapahtumista ja ohjauksista tulee jokaiselle miellyttävä kokemus.” (Aaltonen, E.).

4.1.2 Arvot ja järjestelmä

Yrityksen arvoina voidaan pitää sosiaalisuutta ja ihmisläheistä toimintaa. Arvot korostavat strategiassa ja rakenteessa kuvailtuja suhteita, joiden kautta yritys pyrkii olemaan sosiaalinen yritys. Tarkoituksena on tuottaa elämyksiä ja hyvää oloa kaikille ja niin arvojen on perustuttava näihin asioihin. Tärkeänä yritys pitää reilua ja rehellistä yritystoimintaa sekä yhteistyökumppaneita kohtaan, että asiakkaita kohtaan. (Aaltonen, E.)

Yrityksen toiminnan perustana on ottaa jokainen asiakassuhde omana kokonaisuutenaan. Yritysassiakkaiden tapahtumajärjestely vaatii laajemman kokonaisuuden järjestämistä, mutta yksittäiselle asiakkaalle tehdään yhtä perusteellinen liikunnan ohjaus- ja kuntosuunnitelma. Yrityksen toimintamallin mukaan kaikki asiakkaat huomioidaan ja jokaiselle tehdään yksityiskohtainen palvelupaketti. (Aaltonen, E.)

4.1.3 Henkilöstö, osaaminen ja toimintatapa

Henkilöstön rekrytointi ja henkilöstötarpeet määritellään aina työtilausten mukaan. Asiakaskunnan laajennuttua henkilökunnan palkkauskin on mahdollista. Henkilöstöltä vaaditaan liikunnan alan osaamista ja yrityksen arvojen mukaista käyttäytymistä. (Aaltonen, E.)

Yrittäjien oma osaaminen pohjautuu liikunta-alan koulutukseen ja kokemuksiin alalta. Omaa osaamista yrittäjät pyrkivät kehittämään asianmukaisella lisäkoulutuksella sekä mahdollisilla kursseilla. Yrityksen toimintatapa edellyttää ajanmukaista osaamisen kehittämistä. Toiminta pohjautuu ajan hermolla olevaan liikunnan ohjaukseen ja tapahtumien järjestämiseen, joten yrityksen oma kehityskin on oltava samanlaista. (Aaltonen, E.)

Seitsemän S:n mallin mukainen strategiasuunnittelu ja rakennetarkastelu pohjautuvat jokaisen osa-alueen työstämiseen ja niiden kehittämiseen, jotta strategia saataisiin toteutettua. Kuten kuviossa 1 on kuvattu, kaikki mallin elementit pyritään muokkaamaan niin, että ne tukevat strategiaa mahdollisimman hyvin.

4.2 Tulevan projektin kehittäminen

Suurin muutos vuoden 2008 leireille tulee olemaan ryhmien määrät. Kesällä 2007 ensimmäisellä viikolla oli yksi ryhmä, toisella viikolla kaksi ryhmää ja kolmannella yksi ryhmä. Kesän 2008 leirien ryhmien määrää on tarkoitus kasvattaa, joten vetäjiäkin tarvitaan lisää. Olettamuksena on tietenkin, että leireille tulee enemmän ilmoittautumisia.

Leirien kasvaminen ja osallistujamäärän lisääntyminen edellyttää vielä aktiivisempaa markkinointia keväällä 2008. Leirien kasvamisen kannalta on erittäin tärkeää saada rakennettua laajempaa yhteistyötä myös Satakunnan alueella olevien pienien jääkiekkoseurojen kanssa ja niin saada lisää osallistujia Pelen kiekkoleireille. Erilaiset ryhmäpaketit ovat yksi mahdollisuus saada useampia eri paikkakuntalaisia ilmoittautumaan leireille. Käsittelen ryhmäpakettien vaihtoehtoja luvussa 5 lisää.

Leiriläisten lukumäärän lisääntyminen edellyttää myös hieman muutoksia esimerkiksi vapaa-ajan ohjelmien suunnittelussa. Useampi leiriläinen vaatii enemmän aikaa ja tilaa sekä vapaa-aikaan, että harjoituksiin. Leiri järjestetään Luvian jäähallissa ja sen ympäristössä on paljon erilaista liikuntatilaa. Jäähallin vieressä on urheilukenttä sekä majoitustilana toimivassa koulussa on liikuntasali. Erilaiset oheisharjoitukset voivat tapahtua siis sisä- ja ulkotiloissa samanaikaisesti. Isot ryhmät vaativat enemmän tilaa ja vaihtoehtoja. Mm. sählyn pelaaminen ja muut sisäliikuntavaihtoehdotkin voidaan käyttää, jotta sadeilmalla on myös mielekästä puuhastelua.

4.3 Yritystoiminnan visiot

Jokainen yritys haluaa parantaa tulostaan ja kehittää toimintaa suuremmaksi tai paremmaksi. Satakunnan Urheiluleirit Ky:n projektimuotoinen toiminta Luvialla järjestettävien kiekkoleirien osalta antaa suuntaa tulevaisuuden urheilutapahtumiin Satakunnassa ja mahdollisesti myös muualla Suomessa. Yrityksellä on kokemusta urheilutapahtumien järjestämisestä, koska molemmat perustajat olivat mukana myös SM-Beach Futis- tapahtuman järjestämisessä Porissa heinäkuussa 2007.

Tulevaisuudessa toimintaa on tarkoitus laajentaa, jolloin visiot kohdistuvat jääkiekon lisäksi myös muihin urheilulajeihin, kuten jalkapalloon ja pesäpalloon. Nuoret harrastajat ovat usein koulujen lomien aikaan halukkaita kokemaan oman lempiuurheilunsa parissa jotain uutta. Kesälajien, kuten jalkapallon ja pesäpallon parissa aikaa jää enemmän talveksi ja talvilajeissa, kuten jääkiekossa, taas kesäksi. Näin eri lajien leirejä voidaan ajatella järjestettäväksi eri vuodenaikoina. Talvileirien ajankohdat voivat koululaisten osalta olla kuitenkin vain viikonloput taikka syys- ja talvilomat.

Satakunnan Urheiluleirit Ky:n visiot suuntaavat myös eri puolelle Suomea. Onnistuminen ensimmäisissä leireissä antaa hyvät lähtökohdat toiminnan laajentamiselle eri paikkakunnille. Toimivan leirikonseptin muuttaminen myös paikallisesta valtakunnalliseksi ja erityisosaaminen muidenkin kuin jääkiekon parissa ovat suurimpia visiota tulevaisuuteen Satakunnan Urheiluleirit Ky:llä. (Aaltonen, E.)

Yrityksellä on myös muitakin mahdollisuuksia laajentaa yritystoimintaansa, kuin pelkkien lajileirien järjestäminen. Eetu Aaltonen kirjaa lajileirien lisäksi seuraavia ajatuksia yritystoiminnan laajentamisesta: ” Lajileirien lisäksi yrityksellämme on henkilöstövuokrausta ja itse tehtyjen töiden myymistä, kuten personal trainingia. Tällä hetkellä suurin osa yrityksen liikevaihdosta perustuu Pelen kiekkoileirien järjestämiseen. Asiakaskuntaa saamme laajennettua juniorikiekkoilijoista yksityishenkilöihin ja yritysasiakkaisiin henkilökohtaisen ja ryhmäliikunnan eri ohjausmuodoilla. ”

4.4 Tulevaisuuden kuva

Yrityksen tulevaisuuden kuva on avoin ja valmis muutoksille. Tulevaisuudessa toimintaa halutaan laajentaa ja mahdollisuuksia liikunnan ja urheilun parissa on paljon. Yrityksen tarkoituksena on saada toimintaa laajennettua niin, että omistaja pystyy ”palkkaamaan” itsensä töihin. Yhteiskunta ja suuri ikäluokka vaurastuu ja hyvinvointiin halutaan panostaa yhä enemmän. Liikunnan parissa henkilökohtainen liikunnanohjaus yleistyy ja monet haluavat itselleen ns. personal training- ohjelman. (Aaltonen, E.)

Henkilökohtainen liikunnan- ja hyvinvoinninohjaus ovat mahdollisia töitä, joita voi pienyritys työstää isommassakin mittakaavassa. Satakunnan Urheiluleirit Ky:n toi-

minta voi laajentua siis pois projektimuotoisesta ja pienestä yritystoiminnasta esimerkiksi liikuntapalveluyritykseksi. Mahdollisuuksia on monia ja toimintaa voi siis kehittää leirielämästä kokopäiväiseksi yritystoiminnaksi. Leirit tuovat hyvän pohjan ja kokemuksen urheilumaailmassa työskentelystä.

5 TALOUDEN NÄKÖKULMA

5.1 Talouskatsaus vuoden 2007 leireille

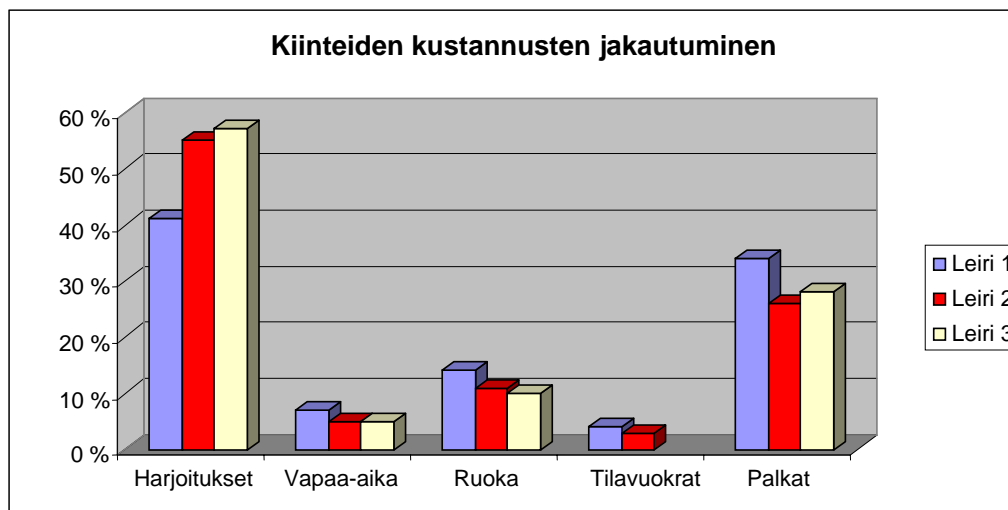
Satakunnan Urheiluleirit Ky:n toiminta muodostuu tällä hetkellä ainoastaan kesän leireistä. Vuoden 2007 leirit tuottivat toivottua tulosta yritykselle, mutta toimintaa halutaan laajentaa ja kehittää myös tuottavammaksi. Tavoitteena vuoden 2007 leirille oli tuottaa sen verran, että myös yrityksen omistajat saisivat työnsä palkan ja kaikki kulut saataisiin katettua. Vuodelle 2007 tehtiin ajoissa kustannuslaskelmat sekä tavoitteet ja leirit hinnoiteltiin sen mukaisesti. Vuoden 2008 leireille laskelmat hieman muuttuvat, tavoitteidenkin muuttuessa.

Kesän 2008 leirien tarkoituksena on olla sekä laadullisesti, että määrällisesti suurempia ja parempia kuin vuoden 2007 leirit olivat. Jos osallistujamääriä saadaan nostettua niin kuin on haluttu, leirejä tulee kolme ja joka leirille tulee kaksi tai kolme ryhmää, viime vuoden kahden ja yhden ryhmän sijasta. Ryhmien määrä vahvistuu vasta lähempänä leirien alkamisajankohtaa. Jos osallistujia tulee tarpeeksi, saadaan ryhmien lukumäärääkin kasvatettua.

Vuoden 2007 leirien markkinointi aloitettiin helmikuussa 2007 ja vuoden 2008 leirille oli helmikuussa jo ilmoittautuneita yli neljäkymmentä. Täsmennetty markkinointi ja osallistujaryhmien saaminen sitoutumaan leiriin tuottaa varmasti kesän 2008 leirille toivotun tuloksen. Seuraavassa on talouskatselmusta vuoden 2007 leirille. Mukana on ideoita leirin kehittämistä ja taloudellisen tuloksen parantamisesta.

5.1.1 Kiinteät kustannukset

Joka leirille tuli kiinteitä kuluja, jotka pysyvät samoina riippumatta osallistujien määrästä. Muuttuvat kulut määräytyvät sen mukaan, miten paljon osallistujia leirillä on. Seuraavassa taulukossa on jaoteltuna miten kiinteät kulut ovat jakautuneet leireittäin.



Kuvio 2. Kiinteiden kustannusten jakautuminen leireittäin

Kuten taulukosta voi huomata, on suurin osa kiinteistä kuluista harjoituksiin kohdistuvia menoja sekä ohjaajien palkkoja. Jotta osallistujia saataisiin enemmän toisen vuoden leireille, on leirien laatu oltava vähintään yhtä hyvä kuin ensimmäisen vuoden leireillä. Leirin kehittyminen vaatii rahaa ja osallistujamäärien kasvattaminen vaatii enemmän markkinointia. Markkinointi nostaa yleiskulujen määrää, mutta markkinoinnin onnistuttua osallistujamäärät oletetaan kasvavan sen verran, että markkinoinnin kustannukset saadaan katettua.

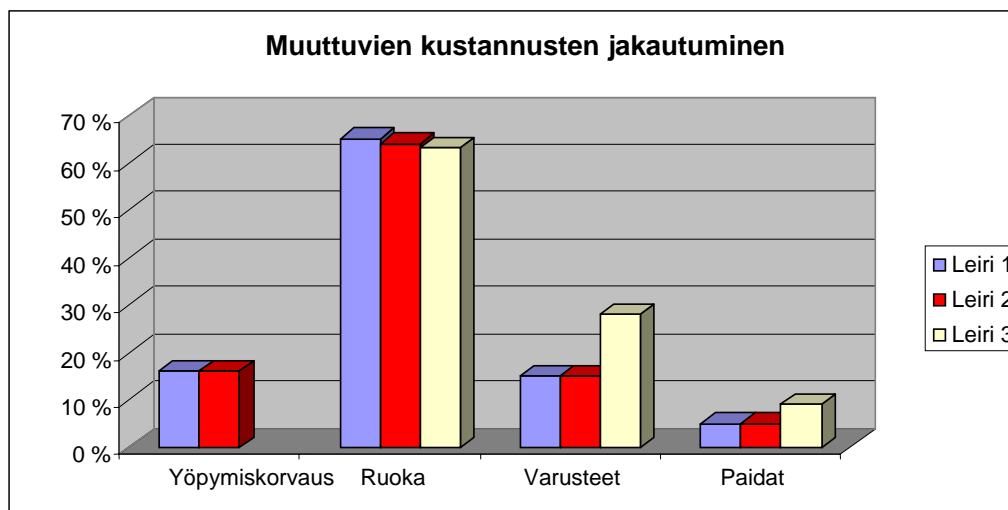
Harjoitus- ja palkkamenot lisääntyvät, jos osallistujamäärät kasvavat niin paljon, että leireillä järjestetään yksi ryhmä leiriä kohden enemmän kuin edellisellä vuonna. Tällöin yhtä ryhmää kohden palkataan yksi vetäjä lisää ja jäävuorojen kiinteäkustannuserä kaksinkertaistuu.

Kiinteiden kulujen kannalta on tärkeää huomioida, miten kiinteät kulut saadaan pienemmiksi. Osallistujien määrää täytyy kasvattaa, jotta tulokseen vaikuttavien kiinteiden

den kulujen osuus tulisi pienemmäksi. Leirin menojen ja tulojen suhteen on muistettava, että kiinteisiin kuluihin ei ole laskettu mukaan yrittäjien "palkkoja". Tulos perustuu siihen, että yrittäjät ottavat loppusaldosta vielä omat korvauksensa.

5.1.2 Muuttuvat kustannukset

Muuttuvien kustannusten määrä lasketaan suhteessa osallistujien lukumäärään. Leirillä muuttuvia kustannuksia ovat ruoka, yöpymiskorvaus leiriläistä kohden, varusteet ja paidat. Muuttuvien kustannusten osalta hyvät yhteistyösopimukset on tärkeä säilyttää, jotta muuttuvat kustannukset pysyvät samanlaisina suhteessa edellisen vuoden kustannuksiin. Jos osallistujamäärä kasvaa huomattavasti, saadaan luultavasti sovittua kustannuksista jonkinlainen uusi hinta ja näin ollen kustannukset pienenevät leiriläistä kohden. Seuraavassa taulukossa on kuvattu muuttuvien kustannusten jakautumista leireittäin.



Kuvio 3. Muuttuvien kustannusten jakautuminen leireittäin

5.2 Katetuottolaskentaa vuodelta 2007

Leirien kate perustuu muuttuvien kulujen minimointiin aina yhtä leiriläistä kohtaan. Muuttuvat kulut pohjautuvat yöpymiskorvaukseen, ruokailuun ja varusteisiin meneviin varoihin. Kuten kuviosta 3 voi huomata, on ruokailulla suurin vaikutus muuttuviin kuluihin. Ruokailu järjestettiin vuonna 2007 pitopalvelun kautta ja ruokailu sai

erittäin paljon kiitosta palautteissa. Yhteistyösopimuksessa saman pitopalvelun kanssa tärkeintä ei tässä tapauksessa ole vain hinta, vaan laatu saa aina kiitosta. Koska leirillä 3 ei ollut majoitusta, nousee varusteiden ja paitojen menoerät suhteessa korkeammiksi kyseisellä leirillä. Muuttuvat kulut ovat kuitenkin verrattavissa leireittäin toisiinsa.

Kiinteiden kustannusten osalta kuvion 2 (sivulla 22) perusteella voidaan todeta, että harjoitusten ja palkkojen osuus on suurin kiinteissä kustannuksissa. Osa välipaloista tehtiin urakkasopimuksena yhteistyökumppanin kanssa, joten osallistujamäärän kasvaessa tämä vaihtoehto välipalahankinnalle on yhä edullisempi. Myös vapaa-aikaan menevä kiinteä kustannus, kuten esimerkiksi saunatilan vuokraaminen, tulee edullisemmaksi jos osallistujamäärä kasvaa.

Tulokseksi on laskettu 45 %:a, joka perustuu myyntituotoista vähennettyjen kustannusten summasta. Katetuottoprosentin on laskettu olevan 82 %. Kriittisenä pisteenä voidaan pitää 38:aa osallistujaa. Eli 38 leiriläisen jälkeen tulos muuttuu positiiviseksi. Kriittinen piste kertoo siis sen osallistujamäärän, jonka leirille on osallistuttava, jotta kustannukset saataisiin katettua. Varmuusmarginaali kertoo, paljonko nykyinen toiminta saa prosentteina muuttua, jotta ollaan kriittisessä pisteessä. Yrityksen tulosten perusteella laskettu varmuusmarginaali on n. 62 %:a. Täytyy kuitenkin muistaa, että yrittäjät eivät ole vielä ottaneet omaa korvausta työstään. Leirien tuloksen tavoitteena on saada myös yrittäjille korvaus ja kriittisen pisteen ylittävältä osalta yrittäjät saavat itselleen korvauksen. Heidän panoksensa sekä markkinoinnissa että leirin järjestämisessä on hyvin suuri. (Neilimo & Uusi-Rauva 2006, 58).

5.3 Miten neljäs leiriviikko vaikuttaisi tulokseen?

Neljännän leiriviikon järjestäminen vaatisi yrittäjiltä ja kaikilta osallistujilta paljon lisää työtä. Tuloksessa kaikkien leirien kesken tulos nousisi prosentuaalisesti kokonaisuuteen verrattuna kaksi prosenttia. Olen laskenut tarpeet samanlaisiksi kuin kolmella muulla leirillä ja osallistujamääräksi olen neljännelle leirille laskenut 25. Todellisuudessa yritys tuottaisi voittoa neljännän leirin kanssa lähes 38 prosenttia enemmän verrattuna 2007 leirien yhteistulokseen.

Neljättä leiriviikkoa miettiessä on pohdittava, riittävätkö resurssit sen järjestämiseen. Projektitoiminta vaatii keskittymistä samaan asiaan ympäri vuorokauden koko projektin ajan ja se on hyvin raskasta. Samoilla työntekijöillä ja samojen ohjelmien parissa pyöriminen vielä neljännen viikon saattaisi heikentää leirin laatua. Yrityksen toiminnan tarkoituksena ei kuitenkaan ole pelkästään tuloksen maksimointi, vaan myös laadun varmistaminen ja leirien jatkuvuus.

5.4 Leiripaketit

Leiripaketeista olen laskenut erilaisia vaihtoehtoja, joita voisi toteuttaa vuoden 2008 leireille. Koska tavoitteena on nostaa osallistujamäärää, täytyy keksiä erilaisia keinoja parantaa leirin mielenkiintoa ja osallistumismahdollisuutta. Vuoden 2007 leirien hinnat olivat 390 euroa/henkilö 1- ja 2-leirillä ja 3-leirillä hinta oli 220 euroa/henkilö. Perushinnoittelu ei muutu, mutta vaihtoehtoja ryhmäilmoittautumisiin on laskettu oheisessa taulukossa.

LEIRIPAKETIT			
	Leiri 1	Leiri 2	Leiri 3
KAVERIPAKETTI min. 5 hlö/paketti	360 €/hlö	360 €/hlö	190 €/hlö
RYHMÄPAKETTI min. 10hlö/paketti	340 €/hlö	340 €/hlö	170 €/hlö

Kuvio 4. Leiripaketit

Kaveripaketilla ilmoittautumiset tapahtuisivat minimissään 5 leiriläisen ryhmänä ja normaalista hinnasta alennus olisi 30 €/hlö. Ryhmäpaketissa ilmoittautuminen tapahtuisi vähintään 10 henkilön ryhmäilmoittautumisena ja silloin alennus olisi 50 €/hlö. Kaveri- ja ryhmäpaketit voisivat tuoda enemmän osallistujia juuri muualta Satakunnan alueelta ja näin osallistujamääriä saataisiin korotettua. Ryhmäpaketin alennus on jo tuntuva, joten innostusta saattaisi löytyä paketin hankkimiseen. Paikallisissa markkinointitilaisuuksissa ryhmä- ja kaveripaketeista puhutaan ja mainostetaan juuri sitä, että mitä enemmän leiriläisiä lähtee yhdestä paikasta, sitä tuntuvaampi alennus on.

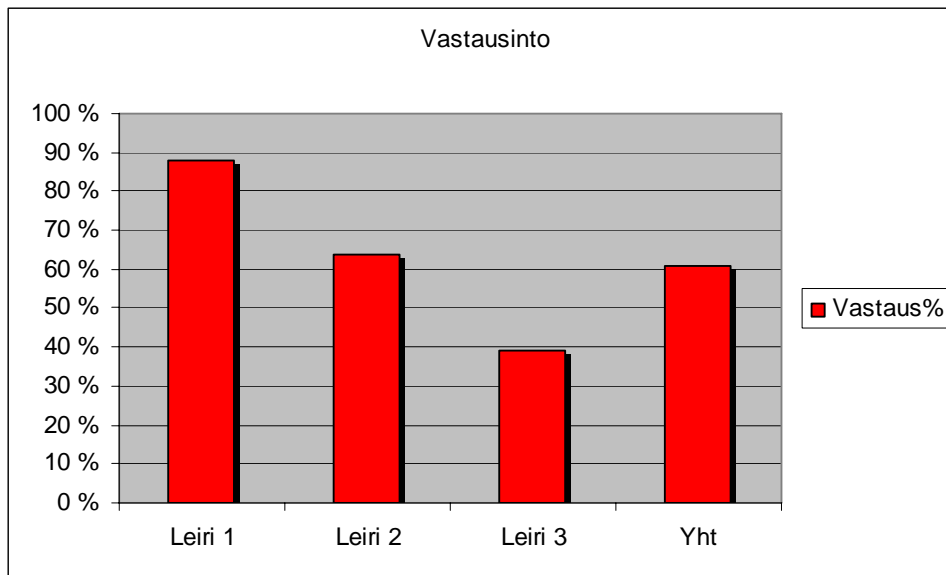
Pakettien käytöstä ei ole mitään tilastollista tutkimusta, mutta olettamuksena voi pitää pakettihintojen vaikutuksen olevan positiivinen leirin osallistujamäärän kasvattamiseksi. Vaikka pakettien myötä tulos osallistujaa kohden on pienempi, kattavat pakettien mahdollisesti mukana tuomat osallistujat eron. Tuloihin yhden kymmenen hengen ryhmän alennukset vaikuttavat 500 €a. Ajatellaan kuitenkin, että ryhmästä osa olisi voinut jättää muuten tulematta ja näin kahden hengen ryhmämaksulla saataisiin ero tasattua.

6 KYSELYN TULOKSIA

6.1 Vastausaktiivisuus

Lähetin tyytyväisyyskyselyn (Liite 2) tammikuussa 2008 ja vastausaikaa oli noin kuukausi. Kyselyjä lähetettiin 92 eli kaikille Suomessa asuville leireille vuonna 2007 osallistuneille. Vastauksia tuli takaisin 56. Vastausprosentiksi muodostui 61 %. Leirille 1 osallistui 26 kiekkoilijaa, leirille 2 osallistui 28 ja leirille 3 osallistui 38 kiekkoilijaa. Aktiivisimmin vastauksia palautui 1-leiriläisiltä (88 %:a) ja heikoiten 3-leiriläisiltä (39 %:a), 2-leiriläisten vastausprosentti oli 64 %:a. Leiriläiset olivat vanhimpia leirillä 1 ja varmasti heidän oma aktiivisuutensa on vaikuttanut kyselyvastaukseen.

Kyselyn mukana lähetin saatekirjeen (Liite 1), jossa kerrottiin tutkimuksesta ja sen tarkoituksesta. Kuten saatekirjeestäkin voi huomata, kyselyn palauttaneiden kesken arvottiin 2 elokuvalippupakettia. Arvonta saattoi vaikuttaa positiivisesti etenkin vanhimpien leiriläisten vastausaktiivisuuteen.



Kuvio 5. Vastausprosentti leireittäin

Kyselyssä taustatietoina pyydettiin vastaajan viime vuoden leiriä, vastaajan ikää ja harrastuneisuutta. Leirivaihtoehtoina oli kolme leiriä ja harrastuneisuus jaoteltiin Porin Ässissä harrastaviin nuoriin, muissa joukkueissa harrastaviin nuoriin ja kiekkoleiriläisiin, jotka eivät aktiivisesti harrasta jääkiekon pelaamista.

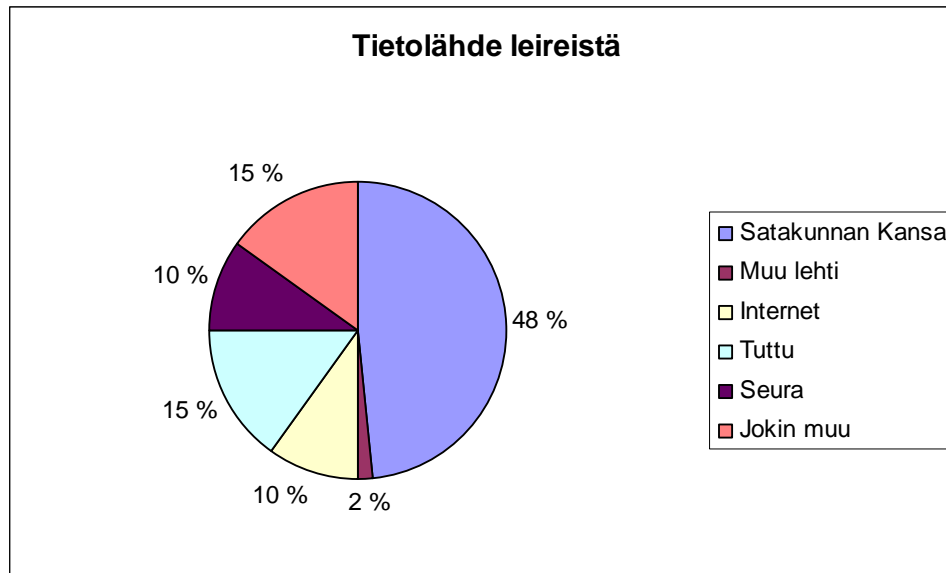
Vastaajien ikähaarukka oli 6-14-vuotiaat ja vastaajia löytyi sekä Ässistä että muista joukkueista ja sellaisia vastaajia, jotka kiekkoleireilee, mutta eivät harrasta aktiivisesti kiekkoilua.

Kysymysten laatimisessa otin huomioon vastaajien iän. Kyselyn alussa kehoitettiin vielä vastaamaan kyselyyn yhdessä huoltajan kanssa, jotta nuorimpienkin leiriläisten vastaukset olisivat tulleet takaisin. Kirjeen mukana oli vastauskuori, jossa oli postimaksu valmiiksi maksettu ja vastausosoite valmiiksi kirjoitettu. Vastaaminen ei näin ollen tuonut kenellekään ylimääräisiä kustannuksia.

6.2 Mistä saitte tiedon kesän 2007 Pelen kiekkoleiristä?

Ensimmäisessä kysymyksessä käsiteltiin sitä, mistä markkinointikanavasta leiristä on saatu tietää ensimmäiseksi. Vastausvaihtoehtoina olivat Satakunnan Kansa, muu paikallislehti, Internet, tuttu, seura, tai jokin muu. Vastauksia kertyi jokaisesta vaihtoeh-

dosta. Eniten leireistä oli saatu selvyyttä Satakunnan Kansan kautta (48 %:a vastanneista). Loput vastaukset sijoittuivat Internetin, tutun, seuran ja muiden lähteiden pariin.



Kuvio 6. Leirien tietokanavat

Muita tietolähteitä olivat esimerkiksi Porin, Harjavallan, Eurajoen ja Luvian jäähallien ilmoitustaulut sekä urheiluliike Intersport.

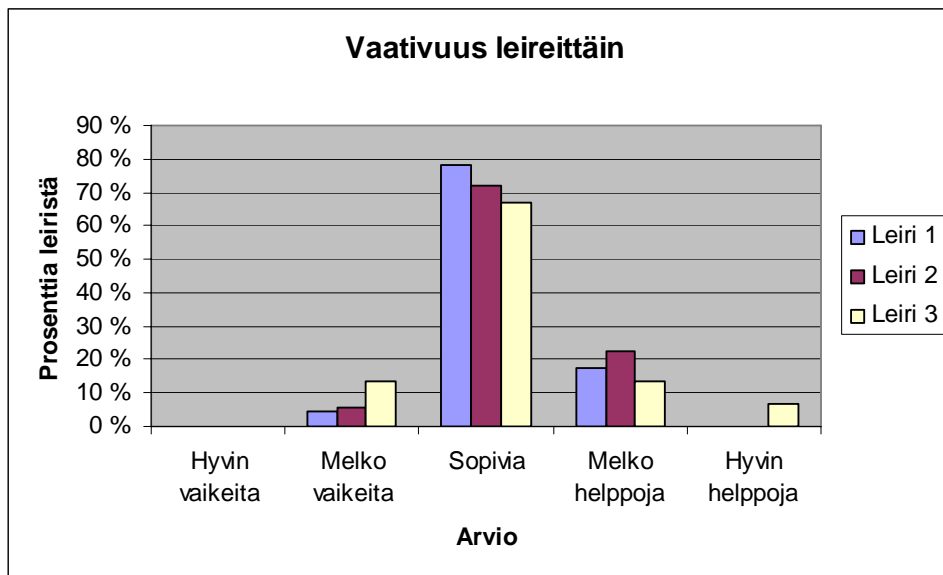
6.3 Oliko leirin ajankohta sopiva?

Leirit järjestettiin 4.-20.6.2007, heti peruskoulujen päätyttyä. Leirien ajankohdalle ei ole epäselvyyttä, koska kaikki vastanneet ilmoittivat ajankohdan olleen sopiva. Ainoatakaan ehdotusta muusta ajankohdasta ei tullut.

6.4 Harjoitusten vaativuus

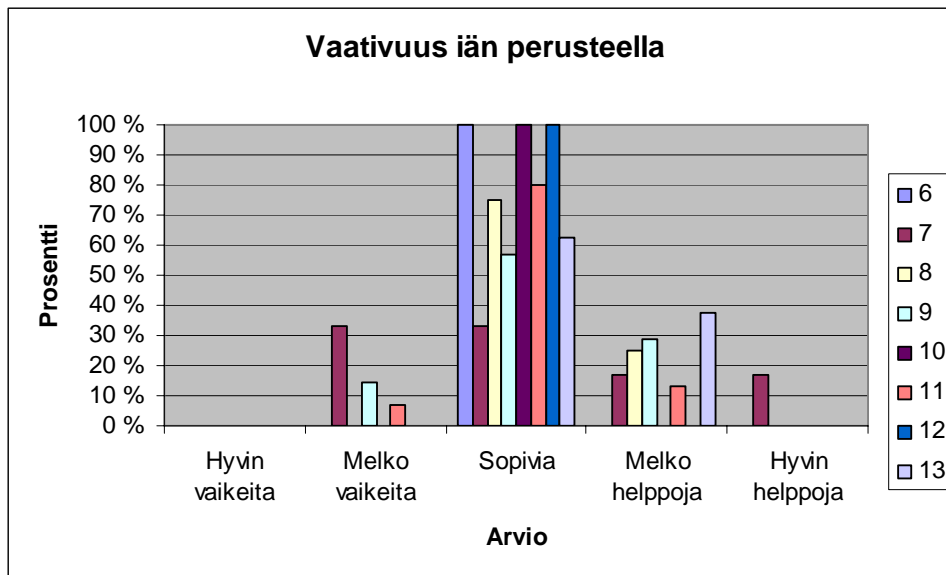
Kolmannessa kysymyksessä käsiteltiin harjoitusten vaativuutta. Vastausvaihtoehdot olivat, että harjoitukset olivat hyvin vaikeita, melko vaikeita, sopivia, melko helppoja ja hyvin helppoja. Harjoitukset eivät olleet kenenkään vastanneen mielestä hyvin vaikeita, mutta muita vastauksia tuli. Seuraavissa diagrammeissa vastaukset on eritelty leireittäin, iän mukaan ja harrastuneisuuden mukaan.

Leireittäin eriteltyinä harjoituksia pidettiin sopivimpina 1-leiriläisten keskuudessa. Hajontaa tuli eniten leirin 3 vastanneiden keskuudessa. Kaikkien vastanneiden keskuudessa 73 %:a vastasi harjoitusten olevan sopivia.



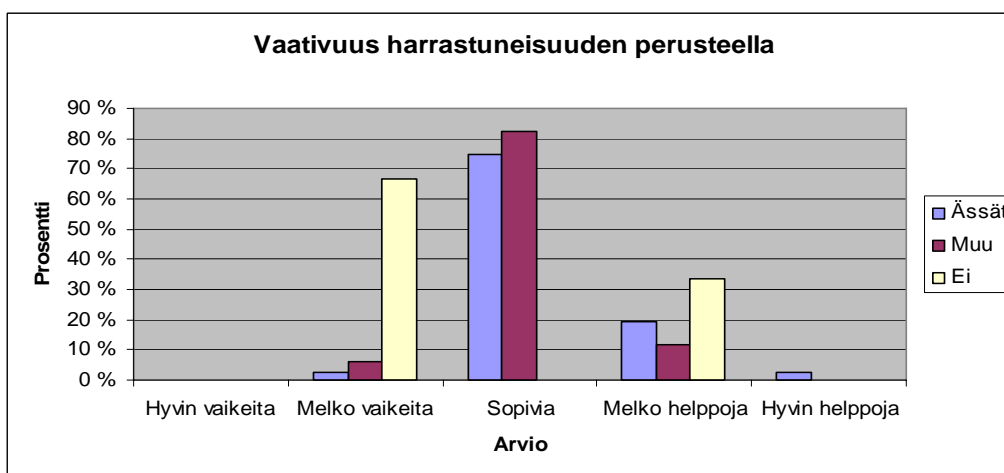
Kuvio 7. Harjoitusten vaativuus leireittäin

Iän perusteella (Kuvio 8) katsottuna vastauksissa hajontaa tuli eniten 7-vuotiaiden joukossa. 6, 10, ja 12-vuotiaat vastasivat 100-prosenttisesti harjoitusten olleen sopivia. Melko vaikeina pitivät harjoituksia 7, 9 ja 11-vuotiaista osa ja hyvin helppoja harjoitukset olivat erään 10-vuotiaan mielestä. Melko helppoina harjoituksia pitivät kaikista muista ikäryhmistä osallistujat paitsi niistä, joissa kaikki vastaukset olivat sopivia.



Kuvio 8. Harjoitusten vaativuus iän perusteella

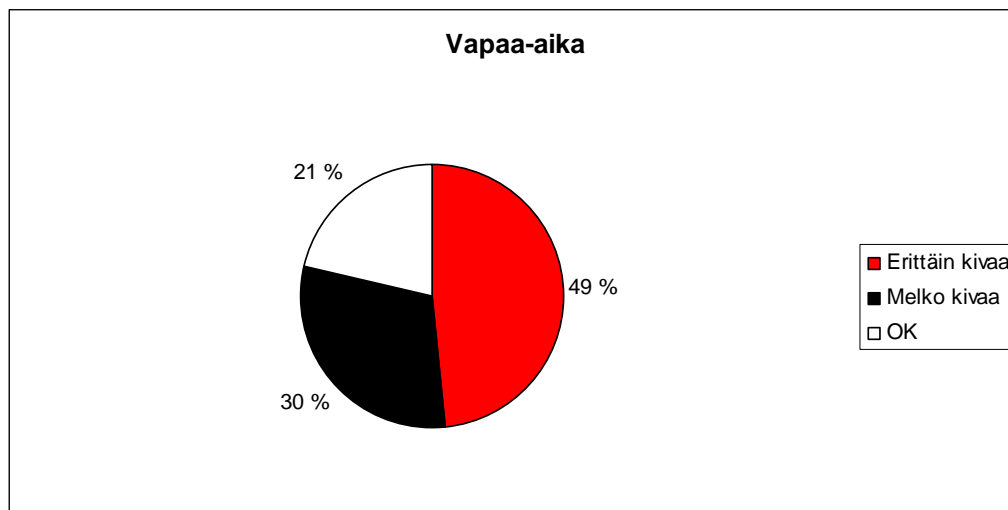
Harrastuneisuuden pohjalta (Kuvio 9) eroavuutta harjoitusten vaativuuden arvioinnissa tuli seuraavasti. Ässissä pelaavien keskuudessa harjoituksia pidettiin pääsääntöisesti sopivina (75 %), mutta myös hyvin helppoina, melko helppoina sekä melko vaikeina harjoituksia arvioitiin. Jossain muussa joukkueessa pelaavien keskuudessa harjoituksia pidettiin sopivina (82 %) ja loput 18 %:a pitivät harjoituksia joko melko vaikeina taikka melko helppoina. Suurin erotus oli leireilijöiden keskuudessa, jotka eivät harrasta aktiivisesti kiekkoilua. Näiden vastaajien keskuudessa melko vaikeina harjoituksia pitivät 67 %:a ja melko helppoina 33 %:a. Huomattavaa on, ettei tässä ryhmässä tullut ollenkaan ”sopivia”- vastauksia.



Kuvio 9. Harjoitusten vaativuus harrastuneisuuden perusteella

6.5 Vapaa-ajan arviointi

Vapaa-aikaa arvioitiin vastausvaihtoehdoilla, erittäin kivaa, melko kivaa, OK, melko tylsää ja erittäin tylsää. Kukaan vastanneista ei arvioinut vapaa-aikaa melko tai erittäin tylsäksi. Puolet vastanneista nosti vapaa-ajan arvoksi erittäin kivaa. Melko kivaksi leirin vapaa-ajan arvosti 30 %:a ja Ok-vastauksia tuli 21 %:a vastanneista. Nuorille harrastajille on erittäin tärkeää olla samantyyppisessä ympäristössä kuin itse on tottunut harrastamaan ja tehdä sellaisia asioita joista erityisesti pitää. Leirille kaikki ovat tulleet hakemaan kokemuksia myös vapaa-ajalta ja kavereiden parista, joten on myös tärkeää että vapaa-ajan toiminta on sujunut hyvin ja mielekkäästi.



Kuvio 10. Vapaa-ajan arviointi

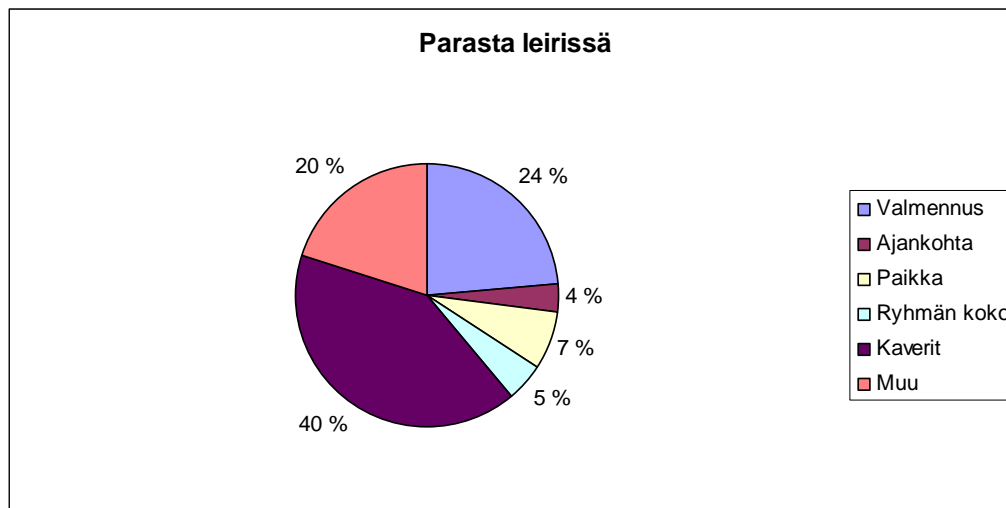
6.6 Mikä oli parasta Pelen kiekkoleirissä?

Viidennessä kysymyksessä kysyttiin mikä oli parasta leirissä. Vastausvaihtoehtoina olivat valmennus, ajankohta, paikka, ryhmän koko, kaverit ja jokin muu.

Leiriläiset pitivät parhaimpana asiana kavereita (40 %:a vastanneista) leirillä ja seuraavaksi sijoittuivat valmennus (24 %) ja muut asiat (20 %). Myös paikka (7 %), ajankohta (4 %) ja ryhmän koko (5 %) saivat suosiota.

Muita hyviä asioita leirillä kirjattiin seuraavasti:

- jääkiekon pelaaminen kesällä, harjoitukset, luistelu kesällä, jääaika, pelit
- vetäjät, Pele, Vekki, liigapelaajat, Ässäpelaajat
- kiva tunnelma, ruoka ja synttärijuhlat



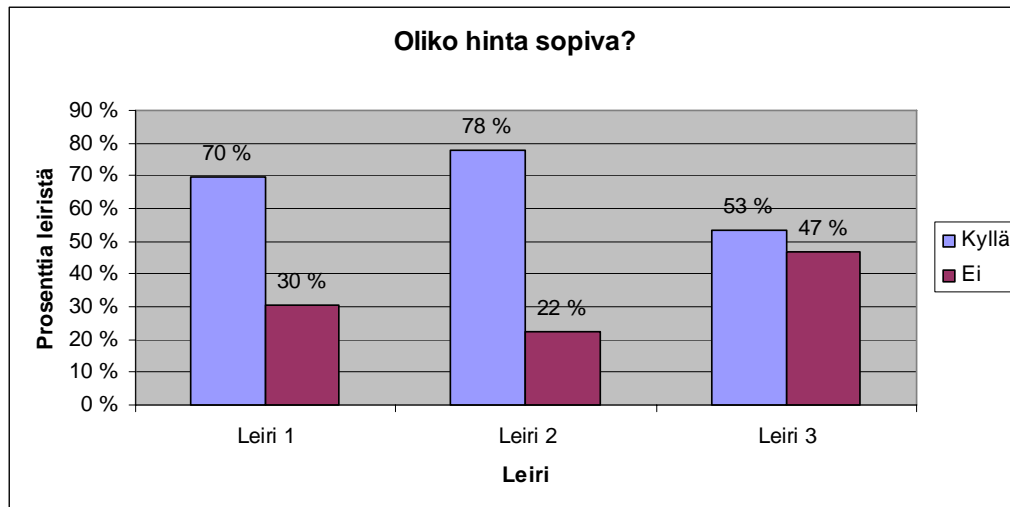
Kuvio 11. Leirin parhaita asioita

6.7 Oliko leirin hinta sopiva?

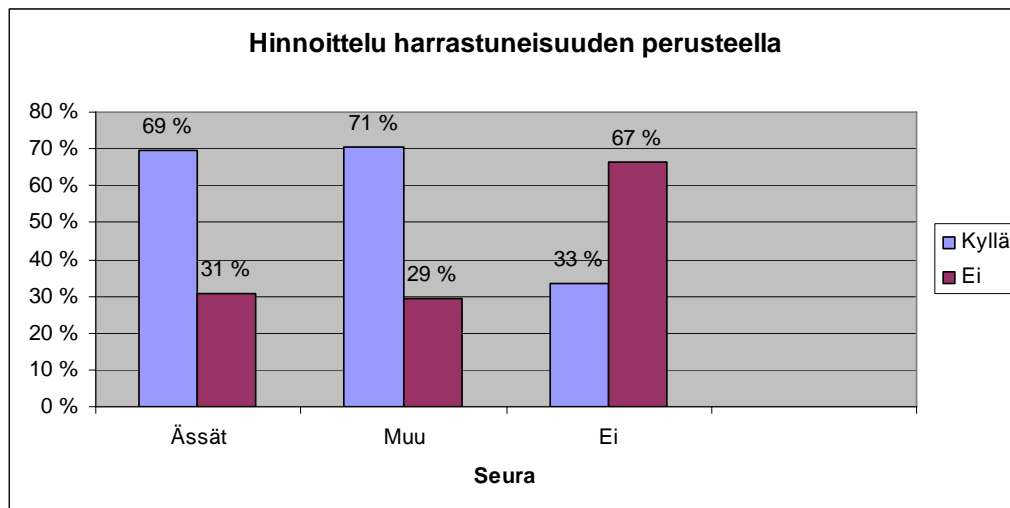
Kuudes kysymys liittyi leirin hintapolitiikkaan. Kysymys oli, oliko leirin hinta sopiva. Vastausvaihtoehtoina olivat kyllä ja ei. Vastaustilaa oli vielä sopivammalle hintaehdotukselle. Leirit 1 ja 2 olivat hinnaltaan 390 € ja leiri 3 oli hinnaltaan 220 €

Hinnan kohdalla eroa vastauksissa tuli leireittäin eniten. Leirit 1 ja 2 olivat suhteellisen tyytyväisiä hinnoitteluun, kun taas leirille 3 osallistuneet pitivät hintaa kalliimpaina. 1-leiriläiset vastasivat leirin hinnan olleen sopiva 70 %:sesti, 2-leiriläisistä 78 %:a oli sitä mieltä, että leirin hinta oli sopiva ja 3-leiriläisistä vain 53 %:a oli sitä mieltä, että leirin hinta on sopiva. Kuvion 12 mukaisesti leirin 3 hintaan oltiin selvästi tyytymättömämpiä kuin leirin 1 ja 2 hintaan.

Leiriläisten harrastuneisuuden mukaan jaoteltuna vastaukset jakautuivat kuvion 13 mukaisesti. Tästä kuviosta voi selvästi tulkita sen, miten harrastuksen hinta on totuttanut jo harrastaneen hinnoitteluun. Paljon harrastaneita ei hinta ihmetytä yhtä paljon kuin leiriläisiä, jotka eivät ole harrastaneet niin paljon.



Kuvio 12. Hintoihin tyytyväisyys leireittäin



Kuvio 13. Hintoihin tyytyväisyys harrastuneisuuden perusteella

Kuten kuviosta 13 huomaa, Ässissä tai muussa seurassa pelaamassa olleet pitivät hintaa huomattavasti sopivampana kuin vastaajat, jotka eivät pelaa aktiivisesti. Jääkiekko on harrastus, jossa harrastaja joutuu kustantamaan omat varusteensa ja seuran kautta maksamaan jääajasta. Harrastuksen parissa olleet ovat tottuneet hintoihin. Hinnat perustuvat pääsääntöisesti jääaikojen hintavuuteen ja varusteiden hintaan.

6.8 Kehittämisehdotuksia

Vastauksissa tuli paljon kehittämisideoita ja kiitosta leireistä.

Seuraavana ideoita, joita on poimittu vastauslomakkeista:

- luentoja vanhemmille esim. ravinnosta ja varusteista ja luennot sellaiseen aikaan, että työssäkäyvät pääsevät kuuntelemaan.
- erityisesti leirille 3 kaivattiin ”aamunavausta” huoltajille, jossa käytäisiin läpi päivän ohjelma ja aikataulutus
- leiriä seuraamassa olevat vanhemmat kaipasivat myös ruokailua hallilla
- maalivahtijaita kaivattiin lisää
- vapaa-aikaan kaivattiin enemmän uimista ja ohjattua puuhailua/kisailua
- lisää harjoituksia ja etenkin vetoharjoituksia, sekä sekaryhmät (ryhmien) harjoituksiin
- leirille 3 kaivattiin enemmän huippuvetäjiä ja Peleä kaivattiin paikalle useammin
- sisarusalennus voisi olla suurempi sekä sairastumistapauksessa peruuntumismaksu kokonaisuudessaan takaisin
- varustesäilytys lukittuun tilaan
- leiriläisiltä/vanhemmilta löytyisi halukkuutta ostaa Pelen kiekkoleiriaiheista oheismateriaalia, esim. lippis, paita tms.
- pienillä leiriläisillä pitäisi olla valvonta myös vapaa-ajalla
- hiljaisuus halutaan alkavaksi vasta klo 22
- toiset toivoivat ikäryhmille yhteisiä harjoituksia, toiset erikseen ikäryhmittäin harjoituksia
- sählyä vapaa-aikaan
- leirille 3 kaivattiin myös yöpymistä
- parempaa ruokaa ja kovempaa kuria!
- enemmän saunailtoja
- tyttöjä leirille
- Pelelle palkkaa
- makkaran paistoa iltoihin

Erityistä kiitosta:

- ruokaa keuhuttiin useammassa vastauksessa
- leirin opetuksellinen sisältö luokiteltiin loistavaksi
- lasten turvallisuus ja valvonta keuhuttiin ja kiitosta saivat myös vetäjät, jotka näyttivät nauttivan lasten kanssa peuhaamisesta
- leiri kokonaisuutena sai kiitosta ja muutamissa vastauksissa sanottiin, ettei leirillä ole mitään kehitettävää, se oli näin hyvä
- leiriläisille ei tullut koti-ikävä, joten leiri oli onnistunut ja mukava

7 KYSELYN TULOSTEN ANALYSOINTIA

7.1 Leirin markkinointi

Kyselyn vastausten perusteella leiristä oli saatu tietoa eniten paikallisen lehden kautta (kuvio 6, s. 28). Satakunnan Kansassa mainonta on tärkeää, mutta myös muihin markkinoinnin osa-alueisiin kannattaa tulevaisuudessa panostaa. Esimerkiksi jäähällien ilmoitustauluilta oli saatu informaatiota leireistä paljon. Etenkin paikallinen ja täsmennetty markkinointi olisi hyvä ottaa tulevaisuudessa osaksi markkinointisuunnitelmaa kiekkoleirien osalta.

Esimerkiksi lähikuntien, kuten Harjavallan ja Kankaanpään, paikallisten jääkiekkoseurojen juniorijoukkueille tehdyt täsmennetyt markkinointitapahtumat voisivat tuottaa lisää ilmoittautumisia muualtakin kuin Porista. Seurojen kanssa voisi sopia jonkun ajan, jolloin Pelen kiekkoleirin esittely olisi sopiva junioreille ja vanhemmille. Leiristä pidettäisi esittelytilaisuus, jossa kerrotaan leiristä ja hyvästä ryhmäilmoittautumistarjouksesta. Tarjous voisi olla esimerkiksi sellainen, että jos kerää vähintään kymmenen hengen ryhmän osallistumaan jollekin leirille, jokainen kyseisen ryhmän ilmoittautuja saa 50 euroa alennusta leirihinnasta (ks. leiripaketti s.25).

Vuoden 2008 leireille ilmoittautumisia tulee edellisvuoden onnistumisen myötä. Kaikille tuttu puskaradio on hyvin merkittävässä osassa tutuilta saatavista kokemuksista ja niiden perusteella tehtävistä mielikuvista leiriä kohtaan. Koska kyselyn vastauksissa on ollut hyvin paljon positiivisia asioita ja palautetta, uskon puskaradion tuovan hyvää vaikutusta tuleviin leireihin. Täytyy ottaa huomioon, että vastausprosentti oli kuitenkin vajaa 60, joten muitakin mielipiteitä varmasti vielä löytyy.

Kyselyn perusteella ensisijaisesti Satakunnan Kansasta ja jostain muusta lehdestä löydettiin leiristä tietoa puolissa vastauksissa. 10 %:a vastanneista löysi tiedon Internetistä, 30 %:a vastanneista kuuli asiasta tutun tai seuran kautta. Loput 10 %:a saivat tiedon jonkin muun kautta, mikä oli pääsääntöisesti jäähallien ilmoitustaululta. 30 %:a vastanneista oli siis saanut tiedon sanallisen tiedonkulun kautta. Kolmasosa voidaan katsoa saaneen leiristä tietouden jonkin muun kuin kaupallisen mainonnan avulla. Näin ollen puskaradion osuus on erittäin tärkeä.

7.2 Harjoitusten vaativuus

Kyselyn tuloksia harjoitusten vaativuuden osalta on kuvattu kuvioissa 7, 8 ja 9 (sivuilla 29 ja 30). Kuviossa 7 on kuvattu harjoitusten vaativuutta leireittäin. Leirillä 1 oli osallistujina 11 - 13-vuotiaita. 1-leiriläisistä suurin osa vastasi harjoitusten vaativuudeksi sopivan. Vanhimmat leiriläiset ovat jo pääsääntöisesti harrastaneet jääkiekkoa useamman vuoden ja näin ollen he ovat tottuneet erilaisiin harjoituksiin ja vaativatkin harjoituksilta enemmän. 1-leiriläisillä oli erittäin hyvä vastausprosentti, joten voidaan olettaa heidän vastauksensa keskiarvon olevan hyvin lähellä totuutta.

Kaikkien leirien harjoitukset on laadittu huolella ja huomioon on otettu ikäerot ja mahdolliset harrastuneisuuserot. Leirien ohjaajat ovat ammattitaitoisia ja näin ovat osanneet laatia sopivia harjoituksia sekä jälle, että oheisharjoituksiin. Mukana harjoitusten vetämisessä ovat olleet leirien vakituiset ohjaajat, joita olivat kolme nuorta miestä, joilla on kaikilla jonkin näköinen liikunnan alan koulutus ja kaksi nuorta naista, joilla on myös liikunnan ohjaajan koulutus. Jääharjoituksissa mukana olivat vierailevat ammattilaisjääkiekkoilijat, joilla on paljon kokemusta ja tietoutta neuvoa nuoria harrastajia.

3-leiriläisien vastauksissa oli eniten hajontaa harjoitusten vaativuutta määritellesä. 3-leirillä osallistujat olivat 6-8-vuotiaita ja heillä iän myötä eroavuuksia on varmasti eniten. Kehitettävää sekä jää- että oheisharjoituksissa on siis erityisesti nuorimpien ohjattavien joukossa. Jos toisen vuoden leireille tulee yhtä paljon ilmoittautumisia nuorimpienkin osalta, on varmasti paikallaan jakaa ryhmä vielä kahteen osaan ja ikäryhmittäin. Näin tasoeroja saa hieman tasattua ja ryhmien ohjaaminen on mahdollisesti helpompaa ja tasojen mukaan harjoitusten muokkaaminen mahdollista.

Vastaajien harrastuneisuuden perusteella jako harjoitusten vaativuudesta on selkeämpi. Vastaajat, jotka harrastavat jääkiekkoa pitivät harjoituksia pääasiassa sopivina, kun taas vastaajat, jotka eivät harrasta jääkiekkoa, pitivät harjoituksia joko melko vaikeina tai melko helppoina (Kuvio 9). Vaikka leireille osallistujat ovat pääsääntöisesti aktiivisesti jääkiekkoa harrastavia nuoria, on myös muut otettava huomioon. Ryhmien koko ja ohjaajamäärä on mietittävä niin, että jokainen leiriläinen pystyy saamaan tarvitsemansa ohjauksen ja valmennuksen tasostaan riippumatta. Tämä vaatii paljon ohjaajilta, mutta tekee näin leiristä kaikille onnistuneen ja mielekkään.

7.3 Leirin vapaa-ajan arviointi

Kaikki kyselyyn vastanneet ilmoittivat leirin vapaa-ajan olleen joko ok, melko kivaa tai erittäin kivaa. Lähes puolet vastanneista piti vapaa-aikaa erittäin kivana. Vapaa-aikaan kuului mm. pelejä, kisailuja ja uintia. Vastausten perusteella voi todeta, että vapaa-ajan järjestäminen oli suoritettu hyvin. Kesän 2007 kiekkoleirejä ilmat suosivat, joten oli helppo järjestää ulkona erilaisia aktiviteetteja myös vapaa-ajalla. Jos ilmat eivät ole niin hyviä seuraavilla leireillä, on valmistauduttava keksimään mielekästä puuhaa myös sisätiloissa.

Nuorille harrastajille leirin vapaa-aikana pitää olla mukavaa toimintaa, jossa pääsee rentoutumaan kavereiden kanssa. On muistettava leiriläisten ikä ja myös se, että kasvava nuori tarvitsee tietyn määrän taukoja päivän harjoituksiin. Alapuolella on kuva ensimmäisen leirin uintireissusta Luvian Laitakarissa.



Kuva 1. Uintireissun tunnelmia Laitakarissa kesällä 2007. (Kuvannut Eetu Aaltonen).

7.4 Parasta kiekkoleirissä

Viidennessä kysymyksessä käsiteltiin mikä oli parasta kiekkoleireissä. 40 %:a vastanneista valitsi parhaaksi asiaksi leirillä kaverit. Muita vastauksia oli valmennus, jääkiekon pelaaminen kesällä, harjoittelu, luistelu, vetäjät, tunnelma ja ruoka. Monesta vastauksesta kävi ilmi, että kokonaisuus oli onnistunut. Moni oli vastannut useamman vaihtoehdon. Kuten kuvioista 11 (sivulla 32) voi huomata, kiekkoleirien joka osa-alue oli saanut parhaan asian tunnustuksen.

Leireily koetaan mukavaksi ja se mielletään kokonaisuudessaan vapaa-ajaksi, vaikka kyse onkin harjoittelemisesta. Nuorilla kiekkoilijoilla kaverit ovat hyvin tärkeä osa leireilyä ja onkin tärkeää, että kaveritoiveita kuunnellaan. Monet tulevat kaverin kanssa leirille, eikä välttämättä halua yksin lähteä. Aikaisemmin mainitusta ryhmäpaketista on tässäkin suhteessa hyötyä, koska kaverin on helpompi yllyttää toinen mukaan. Jos kiekkoilijoita olisi lähdössä pidemmältä isompikin ryhmä, saisi kaikki kaverukset olla samassa ryhmässä leireilemässä.



Kuva 2. Leirillä vietettiin myös syntymäpäiviä. (Kuvannut Vesa-Matti Savinen).

Leirielämä koetaan myös elämukseksi. Yllä olevassa kuvassa, leiriläisellä oli syntymäpäivät leirin aikana ja sitä juhlittiin kakun ja onnittelevien parissa.

7.5 Leirin hinta

Kuvioissa 12 ja 13 (s.33) kuvataan leirin hinnoittelun mielipiteitä, ensiksi leireittäin ja sitten harrastuneisuuden perusteella. Keskiarvallisesti kaikista vastanneista 68 %:a piti hintaa sopivana ja loput 32 %:a haluaisi hintaa laskettavan. Leireittäin vertaillessa eroa 1- ja 2-leiriläisten vastauksissa ei paljoa ole, mutta selkeästi enemmän hinnasta tuli mainintaa 3-leiriläisten vastauksissa. Leiri 3 oli lyhyempi kuin kaksi ensimmäistä leiriä, eikä siihen kuulunut majoitusta.

Myös hinnan on oltava tyydyttävä, jotta leirien jatkuvuus taattaisiin. Jos hintaa ei muuteta, olisi hyvä tehdä joitain muutoksia ja lisäyksiä leireihin. 3-leirillä vanhemmat olivat aktiivisimmin mukana leiriympyröissä ja palautetta tuli esimerkiksi vanhempien aktiivisemmasta mukana ottamisesta. Koska leiriläiset ovat nuoria, olisi hyvä antaa huoltajille ravinto- ja fysiikkaohjausta huoltajan näkökulmasta. Huoltajille voisi järjestää mahdollisuuden tulla illalla kuuntelemaan luentoja esimerkiksi urheili-

jan ravinnosta, urheilijan fyysisestä hyvinvoinnista tai varustehuollosta. Näissä tilaisuuksissa voisi antaa mahdollisuuden yhteistyökumppaneille kertoa omista tuotteistaan. Esimerkiksi urheiluliikkeen tai varustevalmistajan voisi kutsua paikalle.

Ainoa vaihtoehto ei aina ole hinnan laskeminen, vaan leirin kehittäminen on myös hyvä ratkaisu. Erityisesti 3-leiriläisille on nyt tärkeää keksiä jotain erityistä, jotta ilmoittautumiset ja osallistuminen leireille pysyy aktiivisena hinnan muutoksista riippumatta.

7.6 Avoin kysymys

Kyselyn viimeisessä kohdassa oli mahdollisuus antaa kehittämissuhteita ja kommentteja vapaasti leiristä. Lukuun 6.8 on kirjattu kommentteja suoraan vastauksista. Vastausten mukana oli erittäin hyviä kehitysideoita ja huomioita, joita saadaan toteutettua kesän 2008 leireillä.

7.6.1 Leirien informaatio

Erityisesti 3-leirille kaivattiin vanhemmille lisää informaatiota sekä leiristä että muuhunkin harrastamiseen liittyvistä asioista. 3-leirin kohdalla kehittäminen täytyy olla suurinta ja kuten edellisissäkin luvuissa mainitsin, huoltajien huomioiminen ja informaation jakaminen leirillä ovat tärkeitä kehittämisen kohteita.

Informaation jakaminen alkaa leirikirjeistä, joissa on jo hyvä olla aikataulut ja ohjelmat päiviksi selvästi näkyvissä. Aikatauluissa on pysyttävä ja niitä on noudatettava joka leirillä, jotta myös huoltajat pystyvät osallistumaan järjestettäviin tilaisuuksiin. 3-leirille saavutaan paikalle joka aamu omin kyydein, joten aamun infotilaisuus päivän ohjelmista on hyvä pitää aamuisin ennen harjoitusten ja ohjelmanumeroiden alkamista. Tietoisuutta jääkiekon harrastamisesta, välinehuollosta, urheilijan ravinnosta ja fysiikkahuollosta on vanhemmilla vähän. Huoltajille tarkoitetut luennot voisivat koskea juuri näitä asioita. 3-leirille voisi kehittää joka päivälle yhden luennon, jolle

pääsee osallistumaan. Muille leireille esimerkiksi päätöspäiväksi voisi luoda mahdollisuuden huoltajille luentoon.

Koska leirin ohjaajat ovat koulutettuja liikunnan ohjaajia ja tietävät teoriassakin paljon liikunnan harrastamisesta, ravinnosta ja fysiikka- ja välinehuollosta, ulkopuolisia luennoitsijoita ei siis tarvitse palkata. Kulut luennoista ovat minimaalisia ja leirin omat resurssit riittävät tilaisuuksien järjestämiseen. Edellä mainittuja yhteistyökumppaneiden esittelyjä voidaan käyttää näissä tilaisuuksissa.

7.6.2 Oheismyynti

Avoimissa vastauksissa tuli ilmi, että vanhemmilla ja pojilla olisi innokkuutta ostaa kiekkoleiriaiheista oheistavaraa. Lippalakkeja, paitoja tms. En usko, että menekki olisi niin suuri, että kannattaisi leireille varata ylimääräisiä tavaroita paljon, mutta mahdollisuus oheistavaran tilaamiseen etukäteen voisi olla mahdollista. Leirikirjeen mukana voisi olla hyvä mahdollisuus tilata myös esimerkiksi vanhemmille samanlainen t-paita kuin leiriläisille annetaan. Suureen tilaukseen ei luultavasti tulisi paljon lisähintaa yhtä paitaa kohden ja oman katteen kanssa paidasta voisi pyytää esimerkiksi 10 euroa.

Leireillä vieraili myös päivisin joitakin vanhempia katsomassa harjoituksia ja muuta toimintaa. Vierailevat vanhemmat kaipasivat myös ruokailua päivällä hallilla. Ruokailukin pystytään käytännössä järjestämään, jos ruokailu tilataan etukäteen. Ruokailukaan ei ole kannattavaa järjestää niin, että varaudutaan johonkin tiettyyn määrään, vaan etukäteisilmoittautumisten perusteella otettaisiin ruokailu pitopalvelusta. Muutamien vanhemman ruokailu hallilla saman pitopalvelun kautta hankitusta ruokailusta ei tuota suurempaa vaivaa vetäjiltä ja tällainen palvelu tuo lisäarvoa leirille.

7.6.3 Lisäharjoitukset

Osa vastanneista kaipasi lisää harjoituksia leirille. Toiset kaipasivat lisää jäätreenejä ja toiset taas oheisharjoituksia. Pelkästään maalivahdeille tarkoitettuja harjoituksia oli 2-leirillä kaksi, muilla leireillä ei ollut maalivahdeille omia harjoituksia. Maalivahdit kaipasivat myös lisää harjoituksia itselleen.

Jääharjoituksia oli kaksi kertaa päivässä ja sen lisäksi pidettiin oheisharjoituksia. Jääharjoituksia ei luultavasti lisätä, koska harjoituksista toipuminen vie aina jonkin verran aikaa ja oheisharjoituksilla pyritään edesauttamaan myös fyysistä hyvinvointia leirin jälkeenkin. Maalivahdeille tarkoitettuja jäitä voisi lisätä yhdellä tai kahdella kerralla leiriä kohden.

Oheisharjoituksia pyritään kehittämään ja mukauttamaan toiveiden mukaisiksi. Palautteissa oli ehdotus sählyn pelaamisesta ja vetoharjoituksista. Etenkin 1- ja 2-leireillä sählyn pelaaminen on mahdollista oheisharjoituksien lisäksi tai jonkin harjoituksen paikalle. 3-leirillä, joka pidetään kolmena päivänä, ei ole välttämättä aikaa pelata sählyä tai lisätä oheisharjoitusten määrää.

7.6.4 Nuorimpien leiri

Kuten jo aiemmin on todettu, leirillä 3 on eniten kehitettävää ja eniten kehittämisehdotuksia tuli juuri sitä leiriä kohden. Hintaa ei tulla muuttamaan, mutta leirille hankitaan lisäohjelmaa. Myös vierailevien kiekkoilijoiden määrää pyritään lisäämään, koska palautetta tuli myös niiden vähyydestä. 3-leiriläisten ryhmä oli kaikkein suurin, joten jos ilmoittautumisia tulee enemmän, tehdään kyseiselle leirille kaksi ryhmää. Näin myös opetus ja harjoittelu tapahtuvat tiiviimmin ja se tuo tehokkuuden tuntua leiriläisille.

Vaikka kolmannelle leirille kaivattiin myös yöpymistä, sitä ei luultavasti toteuteta. Leiri on suunnattu siten, että nuorimpienkin on mahdollista osallistua leirielämään siten, että saa yöpyä kotona. Kahdella ensimmäisellä leirillä on kuitenkin mahdollisuus yöpymiseen.

8 TULOSTEN TARKASTELUA

8.1 Tutkimuksen reliabiliteetti

Kokonaisuudessaan tutkimusta voidaan pitää reliabelina, eli luotettavana, koska tiedot on saatu yritykseltä suoraan ja tyytyväisyyskysely tehtiin kirjekyselynä. Kirjekyselyssä vastausprosentiksi muodostui 61 %:a, joka oli odotettua parempi vastausprosentti. Kysely tehtiin kaikille vuoden 2007 leireille osallistuneille ja vastauskuoret, palautusosoitteineen, toimitettiin kyselyn mukana. Kysely suoritettiin nimettömänä, jotta vastaukset saatiin mahdollisimman rehellisinä. Tyytyväisyyskyselyn vastaukset toivat monia palautteita ja hyviä kehittämisideoita yritykselle.

Työhöni olen käyttänyt yritykseltä saamiani haastatteluja ja taloudellisia lukuja. Työ tehtiin kiinteässä yhteistyössä yrityksen kanssa. Tutkimuksen tuloksia ei voida kuitenkaan yleistää leiritoimintaan yleensä, vaan tutkimus oli kohdennettu kesän 2007 Pelen kiekkoleirille. Tutkimuksessa tuli kuitenkin ilmi myös toimivan leirikonseptin vaatimia edellytyksiä ja kehittämisideoita.

8.2 Tutkimuksen validiteetti

Tyytyväisyyskyselyn kysymykset laadittiin niin, että kyselyllä saataisiin mielipiteitä leirin markkinoinnista, urheilullisesta toimivuudesta, vapaa-ajan huomioimisesta ja hinnasta. Vaihtoehtoina oli joka kysymykseen joko viisi mittaristollista vaihtoehtoa, taikka määrätty vaihtoehdot. Määrättyjen vastausvaihtoehtojen mukana oli aina vapaa vastausvaihtoehto. Viimeisessä kohdassa oli vapaata tilaa yleisille palautteille ja kehittämisideoille. Joka kysymykseen oli osattu vastata ja avoimeen kohtaankin tuli kiitettävästi vastauksia. Näistä voin päätellä, että kysymykset oli ymmärretty hyvin ja niihin oli helppo vastata.

Tyytyväisyyskyselyllä pyrittiin juuri siihen, että saadaan selville leirien heikot kohdat ja ideoita tulevaisuuden kannalta. Kysely onnistui täten hyvin, koska kehittämisideoita tuli paljon.

8.3 Tutkimuksen johtopäätökset

Tutkimukseni aiheena olivat Satakunnan Urheiluleirit Ky:n toiminnan tutkiminen ja kehittäminen. Yrityksen toiminta pohjautuu projektimuotoiseen toimintaan Pelen kiekkoleirien ympärille. Tutkin kesän 2007 leirejä sekä toiminnallisesti että määrällisesti. Tutkimuksen kulku pohjautui ensin yritystoiminnan määrittämiseen ja sen hyvien ja huonojen puolien löytämiseen. Toisena vaiheena olivat yrityksen taloudelliset laskelmat leireistä ja tulokseen liittyvät ideoinnit. Kolmantena vaiheena oli tyytyväisyyskysely vuoden 2007 leiriläisille.

Sain toimeksiannon työlleni marraskuussa 2007. Tarkoituksena oli saada lisäideoita tuleviin leireihin ja niiden järjestämiseen. Tyytyväisyyskysely oli osa tutkimustani ja sen pohjalta saatiin paljon hyviä vinkkejä, miten leirejä halutaan kehitettävän. Käsitelinkin myös yrityksen taloudellista onnistumista ja sen kehittämistä. Esimerkiksi leiripakettien kehittämistä on mahdollista suorittaa jo kesän 2008 leireille. Yhteistyö yrityksen kanssa sujui erittäin hyvin koko tutkimuksen ajan.

Tutkimusta voidaan pitää onnistuneena, koska projektin edetessä vastaan tuli paljon uusia ideoita ja mahdollisia kehittämismalleja. Tulevaisuuden näkökulmasta tutkimuksen kehittämismalleja voidaan käyttää ja niinpä voin pitää tutkimusta onnistuneena. Satakunnan Urheiluleirien Eetu Aaltonen kuvasi prosessia seuraavasti: ”Prosessi on sujunut erittäin mallikkaasti. Työn anti yritykselle on ollut loistava ja kehitystä on työn pohjalta tapahtunut jo vuoden 2008 leireille runsaasti. Tulevaisuudessa yritys käyttää työtä pohjana projekteille, joita tulemme toteuttamaan Satakunnassa ja mahdollisesti muualla Suomessa.”

LÄHTEET:

Painetut lähteet:

Viitala, R. & Jylhä, E. 2001. Menestyvä yritys. Liiketoimintaosaamisen perusteet. Helsinki. Edita.

Viitala, R. & Jylhä, E. 2006. Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoiminnan perusta. Helsinki. Edita.

Neilimo, K. & Uusi-Rauva, E. 2005. Johdon laskentatoimi. Helsinki. Edita.

Painamattomat lähteet:

Pelen kiekkoleirien sivut [verkkodokumentti]. [Viitattu 20.1.2008]. Saatavissa: www.pelenkiekkoleiri.net.

Pelen kiekkoleirien sivut [verkkodokumentti]. [Viitattu 10.2.2008]. Saatavissa: <http://www.pelenkiekkoleiri.net/info.php>.

Building brands sivut [verkkodokumentti]. [Viitattu 16.3.2008]. Saatavissa: http://www.buildingbrands.com/didyouknow/14_7s_mckinsey_model.php.

Aaltonen, E. 2008. Yrittäjä, Satakunnan Urheiluleirit Ky. Pori. Haastattelut 20.1.2008 ja 10.2.2008. Haastattelijana Eveliina Aaltonen. Muistiinpanot haastattelijan hallussa.



4.1.2008

Hei!

Olen tradenomiopiskelija Satakunnan ammattikorkeakoulusta ja teen opin-
näytetyötä Satakunnan Urheiluleirit Ky:lle. Kesällä 2007 järjestettiin Pelen
Kiekkoleirit Luvialla ensimmäistä kertaa. Ensi kesänä ovat luvassa uudet
leirit ja uudet kujeet. Kehitämme leirejä ja niinpä te olette hyvänä apuna
leirin kehittämisessä.

Ohessa on tyytyväisyyskysely vuoden 2007 leireistä. Täyttäkää vastauslo-
make ja palauttakaa se vastauskuoressa tammikuun loppuun mennessä mi-
nulle. Kyselyyn vastaaminen ei vie montaa hetkeä, mutta voi tuoda ensi ke-
sän leireilijöille monta iloista tuokiota lisää. Käymme vastaukset läpi nimet-
töminä ja luottamuksellisinä.

Arvomme kyselyyn vastanneiden kesken elokuvalippuja. Kuoressa on mu-
kana erillinen arvontaan osallistumislappu, jonka voit palauttaa samassa
kuoressa kyselyn kanssa.

Kiitos ajastanne ja hyvää kevättä 2008! Kesällä leireillään jälleen!

Ystävällisin terveisin

Eveliina Aaltonen

Tradenomiopiskelija
Satakunnan ammattikorkeakoulu

Tyytyväisyyskysely Pelen kiekkoleiristä v.2007

Pelen kiekkoleiriläinen ja huoltajat, täyttäkää kysely yhdessä.

Ympyröikää lähinnä oleva vastaus.

1. Mistä saitte kuulla kesän 2007 Pelen kiekkoleiristä?
 - a. Satakunnan Kansasta
 - b. Porin Sanomista
 - c. Internetistä
 - d. Tutulta
 - e. Seuran kautta
 - f. Jostain muualta, mistä?

2. Oliko ajankohta sopiva?
 - a. kyllä
 - b. ei, mikä olisi parempi?

3. Harjoitukset olivat:
 - a. Hyvin vaikeita
 - b. Melko vaikeita
 - c. Sopivia
 - d. Melko helppoja
 - e. Hyvin helppoja

4. Vapaa-aika oli:
 - a. Erittäin kivaa
 - b. Melko kivaa
 - c. OK
 - d. Melko tylsää
 - e. Hyvin tylsää

5. Mikä oli parasta Pelen kiekkoleirissä?
 - a. Valmennus
 - b. Ajankohta
 - c. Paikka
 - d. Ryhmän koko
 - e. Kaverit
 - f. Jokin muu, mikä?

6. Oliko hinta sopiva?
 - a. kyllä
 - b. ei, sopivampi hinta olisi:

7. Leiriä pyritään kehittämään ja ideoita otetaan mielellään vastaan. Jos sinulla on jokin kehittämissuositus, kirjoita alla olevaan tyhjään tilaan ajatuksiasi.

Taustakysymyksiä:

Mihin leiriin kiekkoilija osallistui?

1. Leiri 1 (4.6.-8.6.07)
2. Leiri 2 (11.6.-15.6.07)
3. Leiri 3 (18.6.-20.6.07)

Leireilijän ikä?

Kiekkoharrastuneisuus?

1. Leireilijä pelaa Ässissä
2. Leireilijä pelaa jossain muussa jääkiekkoseurassa
3. Ei pelaa aktiivisesti, kiekkoleireilee

Tyytyväisyyskysely tehdään nimettömänä ja tuloksia käsitellään numeerisesti.

Taustatietojen avulla autat meitä kehittämään ensi vuoden leirejä ja koventamaan leireilijöiden oloja! Kiitos ajastanne ja ensi kesänä kiekkoilaan jälleen!