

Valmennusyrityksen markkinointiprojekti: Ratsastajan Oheisliikuntaopas

Pia Vuohelainen



Tekijä(t) Pia Vuohelainen	
Liikunnan ohjaaja (YAMK) Valmennuksen koulutusohjelma 2018	
Valmennusyrityksen markkinointiprojekti, Ratsastajan Oheisliikuntaopas	Sivu- ja liitesivumäärä 27 +10
Tiivistelmä <p>Ratsastajan oheisliikuntaopas on digitaalinen opas, joka on vapaasti ladattavissa valmennusyritys Tehomuuntaja Oy:n sivustolta. Tämän projektin aikana kehitettiin suuri määrä sisältöä itse oppaaseen, kuvapankki, jossa on yli 800 kuvaa, sekä videokirjasto ratsastajille sopivista oheisliikuntaliikkeistä.</p> <p>Työn aikana kehitetyn materiaalin tärkein tarkoitus on tukea urheiluvalmennusyritys Tehomuuntajan markkinointia ja uusasiakashankintaa. Tällä hetkellä yrityksen resursseista suurin osa menee käytännön valmennustyöhön ja uusasiakashankinta onkin enemmän asiakkaiden suositusten varassa. Valmennusyritys on erikoistunut ratsastajan fysiikkavalmennukseen sekä itse ratsastuksen lajivalmennukseen.</p> <p>Sisältömarkkinointimateriaalin luominen ja jakaminen on suuri ponnistus pienelle yritykselle ja tämän oppaan luominen onkin ollut yritykselle sen historian suurin markkinointiponnistus. Oppaan visuaalisuuteen, kuviin, taittoon ja sisällön jaettavuuteen onkin kiinnitetty merkittävästi huomiota tässä projektissa.</p> <p>Lyhyen aikavälin tuloksena Ratsastajan Oheisliikuntaoppaan lanseeraamisesta, saimme asiakkaiden tykkäyksiä, positiivista palautetta, yhteydenottoja ja loppujen lopuksi muutamia valmennussopimuksia. Yrityksen brändin tunnettavuus on myös noussut paljon halutun kohderyhmän sisällä eli sisältömarkkinointi materiaali on palvellut suunnitellusti.</p>	
Asiasanat Sisältömarkkinointi, ratsastus, fysiikkavalmennus, ratsastajan kehonhallinta, valmennusyrityksen markkinointi	

Sisällys

1	JOHDANTO	1
2	Ratsastus lajianalyysi	2
2.1	Ratsastuksen kuormittavuus	3
2.2	Taitolaji	4
2.3	Fyysisen voiman vaatimukset.....	5
3	Digitaalisen sisällön markkinointi	6
3.1	Kohti inbound markkinointia	6
3.2	Digitaalisen markkinoinnin 5 tärkeintä osa-aluetta	7
4	Projektin tausta	9
4.1	Markkinointimateriaalia kohdennetulle ryhmälle.....	9
4.2	Tehomuuntaja Oy:n nykyiset asiakkaat.....	9
4.3	Maantieteelliset rajaukset	10
4.4	Olemassa olevat markkinointikanavat	10
4.4.1	Webbisivut ja Blogi	10
4.4.2	Tehomuuntajan Facebook sivusto	10
4.4.3	Youtube –kanava	11
4.4.4	Instagram	11
5	Projekti: Oheisliikuntaoppaan rakentaminen	12
5.1	Projektin tavoitteet.....	14
5.1.1	Rajaukset:	15
5.2	Projektin suunnittelu	16
5.3	Case – asiakkaiden kanssa tehty 16 viikon valmennusprosessi.....	16
5.3.1	Kuntotestaus patteristo.....	17
5.3.2	Case asiakkaiden valinta.....	17
5.3.3	Projektin esittely asiakkaalle ja 1. Kuntotesti.....	18
5.3.4	Kunto-ohjelman rakentaminen ja perusliikkeiden valinta	18
5.3.5	Case asiakkaiden lopputestaus ja syvähaastattelu.....	19
5.4	Ratsastajan Oheisliikuntaoppaan rakentaminen	20
5.4.1	Ratsastajan istunta ja oheisharjoittelu- sisällön luominen	20
5.4.2	Kaikki lähtee coresta – keskikehon hallinta.....	20
5.4.3	Ratsastajan pyrkimys kohti kehon symmetriaa	21
5.4.4	Ratsastajan liikkuvuus.....	21
5.4.5	Kehon koordinaatio	22
5.4.6	Kuvauspaikan ja mallin valinta	23
5.4.7	Kuvien valinta, muokkaus, taitto-ohjelma, markkinoinnin suunnittelu	24
5.4.8	Uusien kuvien hyödyntäminen- Esite	24

5.4.9 Digitaalisen ratsastajan kuntoliikuntaoppaan lanseeraus ja jako digitaalisesti	25
5.5 Oheisliikuntaopas projektin lyhyenaikavälin tulokset.....	25
6 Pohdinta.....	27
Lähteet	28

1 JOHDANTO

Markkinoinnissa yleisön tavoittaminen toimii parhaiten siellä, missä yleisö jo viettää aikaansa. Nuorelle ja nuorehkolle kohderyhmälle kohdistetussa markkinoinnissa perinteiset markkinoinninkeinot, kuten lehtimainokset, flyerit ja mainospostin lähettäminen, ovat historiaa digitalisaation seurauksena. (Luukka 2017). Markkinointi on siirtynyt pitkälti verkkoon ja siksi kaikki puhuvat tänä päivänä sisältömarkkinoinnista ja digitaalisen sisällöntuottamisesta.

Suosituimmat sisällöntuottajat ei ole tänä päivänä yritysten maksetut markkinointiosastot vaan ennemminkin nuorison keskuudessa suurta suosiota saavuttaneet vloggerit. Suomessa tubettajat eli Vloggerit (<https://en.wikipedia.org/wiki/Vlog>) ovat suosiota ja näkyvyyttä nauttivat video blogien tekijöitä, jotka saavat helposti tuhansia jopa satoja tuhansia seuraajia sosiaalisessa mediassa. Suosituista vloggereista tuleekin suuria mielipidevaikuttajia. Huomion saaminen valtavassa sisältöviidakossa onkin se suurin haaste.

Tämän työelämän kehittämistyön tarkoituksena on ollut sisältömarkkinointimateriaalin tuottaminen Tehomuuntaja Oy:n markkinoinnin ja uusasiakashankinnan sekä brändin rakentamisen tueksi. Rajalliset resurssit, sekä lähes olematon markkinointibudjetti, ovat olleet sisällöntuotannon reunaehtoja. Ratsastajan oheisliikuntaopas haluaa myös vaikuttaa yhteiskunnallisesti haastamalla ratsastajia terveysliikkumaan ja pitämään huolta kunnostaan.

Sisältömarkkinointimateriaali eli ratsastajan oheisliikuntaopas on kauniisti kuvitettu ja taitettu opas (e-book; sähköinen kirja) sekä videomateriaalipaketti, jossa esitellään ratsastusta tukevia lihaskunto-tasapaino ja liikkuvuusliikkeitä.

2 Ratsastus lajianalyysi

Ratsastus harrastuksena on laajalti levinnyt maahamme ja lajiliiton Suomen Ratsastajain liiton (SRL:n) arvio harrastajamääristä perustuu Kansalliseen liikuntatutkimukseen (2009–10) sekä ratsastuksen yleisiin trendeihin, kuten SRL:n jäsenmäärän kehitykseen arvioi maassamme olevan noin 140 000 ympärivuotista harrastajaa. (SRL 2018)

Ratsastajista noin 47 000 kuuluu lajiliittoon (SRL) ratsastusseuran kautta ja näistä harrastajista noin 65 % asuu pääkaupunkiseudun lähialueilla. Harrastajista noin 95% on naisia. Ja yli 60% aikuisia. (SRL 2018)

Jo pelkästään tämän tilastoinnin varjossa on selkeää, että fysiikkaharjoittelulle on tarvetta. Suurin osa työssäkäyvistä aikuisista tänä päivänä tekee erilaista tietokonepainotteista istuma – tai vähintäänkin seisomatyötä. Ainakin voidaan puhua hyvin staattisesta elämäntyylisestä, joka vaikuttaa valtavasti kehoon ja lihaksistoon

Ratsastus on eräs vaativimmista urheilulajeista, sillä ainoana Olympia-lajina, kilpailusuorituksessa on keskeisessä roolissa elävä suoritusväline kumppanina, hevonen. Ratsastuksessa naiset ja miehet kilpailevat tasavertaisina samoissa luokissa lukuun ottamatta vikellystä. (NBC 2018) Ratsastuksen olympialajeja ovat este-, kenttä- ja kouluratsastus sekä paraolympialaji vammaisratsastus. (www.ratsastus.fi)

Hevonen on vielä lähtökohtaisesti genetiikaltaan valpas pakoeläin ja äärimäisen nopea pelästyessään ja poistuessaan paikalta tai hypätessään sivuun. Ratsastajaan vaikuttavat suuret voimat (hevonen noin 650 kg) ja nopeudet ratsastusurheilusuorituksessa ja siksi ikävä kyllä loukkaantumisia tapahtuu myös paljon. (Aamulehti)

Ratsastus on selkeästi taitolaji, mutta olosuhteista riippuen hevosen hyvä hallinta edellyttää kyllä ratsastajalta hyvää fyysistä kuntoa – riittävää hapenottokykyä, hyvää keuhohallintaa, tasapainoa ja liikkuvuutta. Ratsastajan hyvä hevosen hallinta pyramidi on esitelty alla olevassa kuvassa.

Ratsastajan polku hyvään hevosen hallintaan



kuva 1 Ratsastajan hevosen hyvä hallinta – SRL II –tason valmentajakoulutus

2.1 Ratsastuksen kuormittavuus

Ratsastajan syketaso ratsastussuorituksen aikana riippuu ratsastettavasta askellajista ja temposta, jännityksestä, hevosen intensiteetistä, ratsastettavasta pohjasta, maaston profiilista, säästä (mm. lämpötila, kosteus), hevosen koosta ja liikemekaniikasta. Pääsääntöisesti ratsastussuorituksessa liikutaan aerobisella tasolla, vaikkakin joissakin tapauksissa suoritus voi hetkellisesti ylittää aerobisen kynnyksen esim. esteradalla ja syke nousee anaerobiselle tasolle. Riittävä peruskestävyys luo edellytykset hyvälle suoritukselle. (Hyttinen 2009).

Varsinainen kilpailusuoritus kestää kilpailulajista riippuen n. 1-10 minuuttia, ääripäänä matkaratsastus, jossa suoritus on useita tunteja. Suoritukseen on kuitenkin laskettava kilpailuun valmistautuminen, verryttelyt sekä muut kilpailuun liittyvät valmistelut, esimerkiksi matkustaminen, hevosen huoltaminen, varusteiden huoltaminen, kilpailupaikalla odottelu luokkien välissä ja muut tämänkaltaiset kilpailupäivää pidentävät seikat. Kilpailupäivä voi venyä usein jopa vuorokausien mittaiseksi, vaikka suoritus itsessään on lyhimmillään vain jopa alle minuutin kesto. (Hyttinen 2009)

2.2 Taitolaji

Ratsastus on todellinen taitolaji. Seuraavassa taulukossa esitellään taitavuuden osatekijöistä (Korhonen. M ja Laukka E, 2014) ratsastuksen kannalta olennaisimmat ja taulukkoon on lisätty selitteenä minkälaisissa tilanteissa ne tulevat lajissa esiin.

Taulukko 1: Ratsastuksessa tarvittavat taito-ominaisuudet

Taito-ominaisuus	Selite
Reaktiokyky	Ratsastajan tulee omata riittävän nopea reaktiokyky, sillä hevoset ovat nopeita reaktioissaan
Orientoitumiskyky	Ratsastajan tulee pystyä käyttämään raajojaan ja kehoaan (painopiste) onnistuneen hevosen ohjaamiseksi
Tasapainokyky	Ratsastajan hyvä / huono tasapaino vaikuttaa suoraan hevosen tasapainoon , liikkeeseen ja suoruuteen, ratsastajan tulee löytää oma tasapainonsa ns. dynaamisella alustalla
Rytmittämiskyky	Tämä kyky ajoittaa liike ja liikkuminen hevosen kanssa samassa rytmissä, on yksi tärkeimmistä esteratsastukseen liittyvistä kyvyistä.
Liiketunto- ja erottelukyky	Ratsastajan on tärkeä oppia tuntemaan kehoaan ja ymmärtää mitkä lihakset ovat töissä missäkin liikkeessä ja mitkä voivat rentoutua tai miten paljon lihasvoimaa missäkin tapauksessa tarvitaan
Ennakointikyky	Ennakointi on eräs tärkeimmistä taidoista, joka vaikuttaa esim. esteradalla suoritukseen, jos edellinen hyppy on iso, on ratsastettava eteen suhteutetussa välissä, jotta saadaan yksi laukka-askel vähemmän ja hevonen onnistuu seuraavassa hypyssä eikä tule liian lähelle estettä.

Tekninen taitavuus on tärkeä elementti kaikissa urheilulajeissa. Fyysisen ja psyykkisen suorituskyvyn kehittämisen ohella liiketekniikan opettelu ja parantaminen ovat keskeisimpiä harjoittelun sisältökokonaisuuksia lajissa kuin lajissa. Urheilutaitojen oppimisen on perinteisesti uskottu perustuvan tavoiteliikkeen toistamiseen

mahdollisimman paljon. Oppimista on myös edistetty metodeilla, joissa on haettu rakenteellisesti tavoitesuorituksen kaltaisia apuharjoitteita. Tutkimus ja käytäntö ovat kuitenkin osoittaneet, että tämä toistomenetelmä on oppimisen kannalta varsin tehoton. Vaihteluun perustuva harjoittelu on alun perin syntynyt vieraiden kielten opetteluun, josta se on sittemmin laajentunut myös urheilun maailmaan. Vaihtelun on havaittu olevan oppimista tehostava elementti taitoharjoittelussa. (Kaljaa, S 2015)

Tämä on tärkeää muistaa, kun katsoo ratsastuksen taitojen opetusta. Asiat pyritään tekemään aina samalla tavalla ja hakemaan mahdollisimman suuria toistomääriä. Ratsastusharjoitteiden suunnittelussa tämä kannattaa todella ottaa huomioon. Ratsastuksessa erityispiirteenä voidaan mainita myös se, että urheiluväline, tässä tapauksessa hevonen, ei kestä määrällisesti rajatonta määrää toistoja kuten koripallo, eli on keksittävä muita keinoja harjoittelun lisäämiseksi. (SRL II – tason valmentaja koulutus materiaali)

2.3 Fyysisen voiman vaatimukset

Ratsastuksen tarkoituksena on kommunikoida hevosen kanssa mahdollisimman kevyin avuin, mikä tarkoittaa taitoa voiman käytön sijaan. Koska ratsastus ei näin ollen kehitä lihasvoimaa tai vaikuta voimantuottoon merkittävässä määrin, sellaiset tekijät on haettava oheisharjoittelun kautta. (SRL ratsastuksen terveystyökalu 2012).

Toki esim. esteradalla ja kenttäradalla olevat pitkät suoritukset kevyessä istunnassa vaativat paljonkin voimaa ja kestävyyttä pohkeisiin ja reisilihaksiin. Käsilihaksia tarvitaan varsinkin tallitöissä, esim. hevosten lastaaminen, usein laskusillat ovat painavia, hevostrailereita saa vetää kohdalleen ja monet asiat vaan yksinkertaisesti painavat paljon.

3 Digitaalisen sisällön markkinointi

Digitaalinen markkinointi on nykyisin osana jokaisen modernin verkossa toimivan yrityksen markkinointisuunnitelmaa. Olipa kyse sitten 50,000 artikkelin vähittäisverkkokaupasta tai pienestä parturi-kampaamosta, niin digimarkkinointia hyödynnetään vähintäänkin jollakin tasolla. (Digitaalinen markkinointi-info 2018). Valmennusyritykset ovat kuntosaliketjujen myötä pitkälti lähteneet tekemään digimarkkinointia esim. Hakukone mainontaa ja Facebook markkinointia. Pienyrittäjää työllistää kovin jatkuva uuden sisällön luominen.

3.1 Kohti inbound markkinointia

Trendi digitaalisessa markkinoinnissa on kohti outbound inbound- markkinointia. (Digitaalinen markkinointi-info 2018)

Seuraavassa taulukossa on esitelty eroja vanhemman outbound markkinoinnin ja nykyisen inbound markkinoinnin välillä.

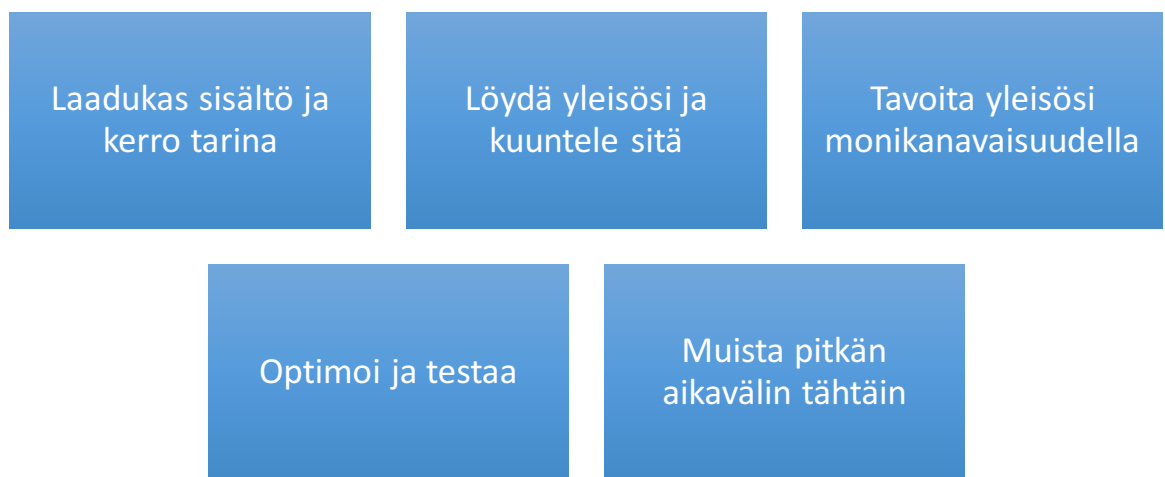
Taulukko 2 inbound vs outbound markkinointi

	Outbound –markkinointi	Inbound- markkinointi
viestintä	Yksisuuntaista kommunikaatiota	Interaktiivinen ja kaksisuuntainen
Asiakkaan kokema arvo	Ei lisäarvoa asiakkaalle materiaalista	Asiakkaalle hyödyllistä materiaalia
Kuinka sisältö kulutetaan	Asiakkaat tavoitetaan markkinoijan puolesta esim. sähköposti	Asiakkaat tulevat itse omatoimisesti hakemaan sisältöä
Tavoite:	Tavoitteena ei ole viihdyttää tai opettaa	Materiaali opettavaista tai viihdyttävää

Eli tavoitteena on luoda sisältöä, joka on viihdyttävää sekä opettavaista ja siis sellaista, että asiakkaat haluavat saada dokumentin tai videon käsiinsä. Materiaalit ovat jaossa ilmaiseksi ja vaativat kuluttajalta lähinnä rekisteröitymisen tai sähköpostiosoitteen.

3.2 Digitaalisen markkinoinnin 5 tärkeintä osa-aluetta

(Iprospect 2018) kertoo yhteenvetona Toronton inbound konferenssin päätelminä 5 keskeisintä digitaalisen markkinoinnin avaintekijää. Kuvassa 2 yhteenveto digitaalisen markkinoinnin avaintekijöistä.



Kuva 2: Digitaalisen markkinoinnin avaintekijät

– laadukas sisältö ja tarina:

Yrityksen toimialasta riippumatta sisältö auttaa yritystä luomaan siteen asiakkaidensa kanssa. Luomalla kiinnostavaa, opettavaa ja viihdyttävää sisältöä saa yritys asiakkaan jakamaan ja muistamaan sisältönsä. Mitä enemmän sisältöä jaetaan ja luetaan, sitä enemmän myös hakukoneet suosivat sitä hakutuloksissaan.

– Löydä yleisö ja kuuntele sitä:

Sisältö ilman yleisöä on kuin markkinointi, jonka tuloksia ei voi mitata. Siksi kiinnostava, opettava ja viihdyttävä sisältösi tarvitsee arvoisensa yleisön. Löytääksesi kohdeyleisösi,

määrittele heidät, tutki mitä he haluavat lukea ja mikä heitä kiinnostaa. Vasta kun olet määrittänyt ja tutkinut yleisösi pystyt tarjoamaan heille mitä he haluavat ja mikä heitä todella kiinnostaa.

– Monikanavaisuus

Sisältö on digitaalisen markkinoinnin tärkein avaintekijä, mutta kanavat ovat vastuussa sen jakelusta. Asiakkaiden käyttäessä monia eri kanavia ja laitteita päällekkäin, on heidän tehokas saavuttamisensa muuttunut monimutkaisemmaksi ja ennen kaikkea kilpaillummaksi. Jos yhdistät kaikki kommunikointikanavat, pystyt vahvistamaan viestisi saavuttavuutta ja tavoittamaan kohdeyleisösi siellä missä se kulloinkin on. Omistetun, ansaitun ja ostetun median trio on digitaalisen markkinoinnin jakelumix, jolla sisältösi tavoittaa ja konvertoi kohderyhmäsi.

– Optimointi ja testaus

Arvoa tuottavan käyttäjäkokemuksen rakentamisen avain on sisällön optimointi. Parhaan ja myyntiä konvertoivimman sisällön saa rakennettua eri vaihtoehtoja testaamalla kunnes parannettavaa ei enää ole. Sivuston testaamisessa ja kehittämisessä on tärkeää pitää asiakas suunnittelun keskiössä ja olla unohtamatta pieniä muutoksia konversoinnin parantamiseksi, sillä usein pienillä muutoksilla on suurin vaikutus konversioihin.

– Pitkä tähtäin

Kohderyhmää ei sitouteta hetkessä. Digitaalisen markkinoinnin resursseja ei tulisi tähdätä kohderyhmän nopeaan saavuttamiseen, vaan pyrkiä sitouttamaan kohderyhmä pitkän tähtäimen strategiaa hyväksikäyttäen. Nopeita voittoja tärkeämpää on luoda yhteisö ja pitää heidät tyytyväisinä, sillä heidän kauttaan yritys pystyy tekemään toiminnastaan huomattavasti kannattavampaa. Miten sitten luoda pitkiä asiakassuhteita? Vastaus on artikkelin ensimmäinen avaintekijä: luomalla kiinnostavaa, opettavaa ja viihdyttävää sisältöä.

4 Projektin tausta

4.1 Markkinointimateriaalia kohdennetulle ryhmälle

Tässä työelämänkehittämistyössä pyritään tekemään Tehomuuntaja Oy:n brändiä sekä palveluliiketoimintaa tunnetuksi tarkasti määritellyn kohderyhmän sisällä. Tämän markkinointimateriaalin kohderyhmään kuuluvat noin 6-70- vuotiaat ratsastusta harrastavat lapset, nuoret, naiset ja miehet.

Ratsastuksen ohessa tapahtuvasta fysiikkaharjoittelusta hyötyvät kaikki, ottamatta kantaa millä tasolla he ratsastavat. Toki mitä tavoitteellisempaa lajin harrastaminen on, sitä enemmän korostuu myös ratsastajan loistava kunto eli lisäharjoittelun avulla pyritään parantamaan suorituskykyä ja saamaan kilpailuetuakin.

4.2 Tehomuuntaja Oy:n nykyiset asiakkaat

Tämän työn toimeksiantaja on Espoolainen hyvinvointi ja valmennusyritys Tehomuuntaja Oy. Yritys on perustettu 2008 ja toiminut aktiivisesti valmentaen ratsastajia eri tasoilla aloittelijoista vaativalle. Erilaiset ratsastajan istuntaharjoitukset ovat olleet toiminnan keskiössä. Vuodesta 2012 alkaen Personal Training (PT) palvelut ovat olleet tärkeä osa palvelua. Ravintovalmennus sekä erilaiset hyvinvointikurssit tulivat osaksi tarjontaa. Asiakaskunnasta noin 30% ostaa palveluista vain henkilökohtaista PT valmennusta, life coachingia tai ruokavalmennusta eikä ole varsinaisesti millään muotoa kiinnostunut hevosista.

Tehomuuntaja Oy:n nykyiset asiakkaat ovat suurimmalta osaltaan naisia iältään noin 23-60-vuotiaita ja tekevät fyysisesti kevyitä toimistotöitä. Ratsastuksen harrastajista, suurin osa on lähinnä harrastajatasolla. Asiakkaita yhdistää kuitenkin halu oppia, kehittyä, voida paremmin ja ratsastaa kehotietoisemmin.

Kaikista asiakkaista noin 85-90% tekevät toimistotöitä. He istuvat työssään noin 6-7 tuntia päivässä ja harrastavat ratsastuksen lisäksi kevyttä liikuntaa 1-2 kertaa viikossa, usealle ratsastus on ainoa laji, jota he harrastavat.

Monet kyllä myöntävät olevansa jäykkiä, huonossa kunnossa sekä väsyneitä arkisiin, yhä kasvaviin, työelämänvaatimuksiin. Ratsastus on heille tärkeä henkireikä, mutta osalla tuntuu olevan siltäkin saralla suorituspaineita.

Yrityksen koosta johtuen brändin tunnettavuuden nostaminen on tulevaisuuden kannalta todella tärkeää. Yrityksellä on kuitenkin takanaan jo yli 9 toimintavuotta eli sillä on jo brändiarvoa, markkinointikanavia ja olemassa oleva asiakaskunta. Tämä työ ei siis lähde tyhjästä liikkeelle, vaan ennemminkin tuotteistaa jo nykyistä palveluliiketoimintaa eteenpäin.

4.3 Maantieteelliset rajaukset

Tehomuuntaja Oy:n asiakkaista suurin osa on pääkaupunkiseudulla. Kurssien myötä on toki mahdollista ajatella, että maantieteellinen raja on laajempi kuin pääkaupunkiseutu. Käytännössä kuitenkin noin 90% asiakaskunnasta asuu pääkaupunkiseudulla, eli työn vaikuttavuus on kyllä täysin pääkaupunkiseudulla.

4.4 Olemassa olevat markkinointikanavat

Tehomuuntaja on ollut olemassa jo vuodesta 2008, eli yrityksellä on jo brändiarvoa, markkinointikanavia ja olemassa oleva asiakaskunta. Tämä työ ei siis lähde tyhjästä liikkeelle luomaan varsinaisesti mitään täysin uutta vaan ennemminkin hyödyntää olemassa olevia kanavia ja tuotteistaa niihin materiaalia.

4.4.1 Webbisivut ja Blogi

www.tehomuuntaja.fi on yrityksen sivusto, sieltä löytyy yrityksestä ja sen toiminnasta paljon lisätietoa, yritysesittelyvideota ja blogia.

Webbisivuilla ei juuri kävijöitä ole, eikä niitä kovin ahkerasti ole pyritty edes päivittämään. Kuvia päivitimme verkkosivuille keväällä 2017 ja se teki brändi-imagolle hyvää. Tämän projektin myötä syntyy myös hyvää ja positiivista kuvamateriaalia sivustolle.

4.4.2 Tehomuuntajan Facebook sivusto

Facebook sivustolla kommunikoimme enemmänkin tulevia tapahtumia, kursseja, kaikkea arkipäivään ja tähän hetkeen liittyvää. Facebookissa eivät ole vielä kaikki asiakkaamme eli projektin alussa (lokakuu 2017) meillä oli 250 seuraajaa, tällä hetkellä seuraajia noin 330 henkeä, tavoitteena on tämän projektin myötä kaksinkertaistaa tykkäysmäärä. Sisällön pitää olla helposti jaettavaa ja mielellään hieman huumoristista.

4.4.3 Youtube –kanava

Youtube kanavan merkitys Tehomuuntajalle on suuri, sillä videointi on yksi tärkeimpiä valmennuksellisia työkaluja arkipäivässämme. Suurin osa kuvaamistamme videoista toki ei ole julkisia, vaan ne on kätkeyty privaattilinkin taakse niin, että vain linkin haltija pääsee näkemään videot. Tällä hetkellä Youtube kanavallamme on noin 1500 videota.

4.4.4 Instagram

Hyvä mahdollisuus lisätä visuaalisesti erikoisempaa sisältöä.

5 Projekti: Oheisliikuntaoppaan rakentaminen

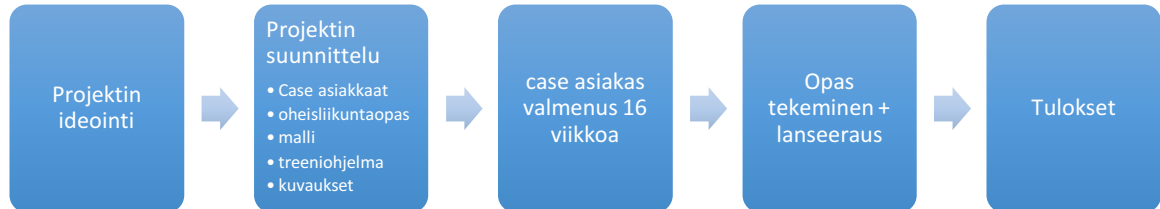
Tehomuuntajan keskeinen kilpailuetu on ollut yhdistää fysiikkavalmennus, ratsastajan kehon ymmärrys ja ratsastuksen taitovalmennus. Ratsastajan oheisliikuntaoppaan rakentaminen oli hyvinkin suoraviivaista. Ideointi alkoi työelämän kehittämistyöstä Valmennuksen ylemmän AMK koulutuksen alussa 1.9. 2017.

Projektin karkea suunnitelma valmistui 1.10.2017.

Suurin yksittäinen aikaa vievin osuus ehdottomasti oli 16 viikkoa kestänyt case-asiakkaiden valmennus prosessi.

Oppaan sisällön tekeminen, kokonaisuuden jäsentäminen ja koko layoutin suunnittelu vei suuren määrän aikaa.

Lanseeraaminen ja tulosten keruu oli nopeaa ja selkeää, ja tuloksista ainakin osa nähtävissä heti.



Kuva 3. Projektin vaiheet.

Tarkempi projektin aikataulu ja vaiheistus on esitelty alla olevassa taulukossa.

Taulukko 3. Projektin kokonaisaikataulu

1.10.2017	Työn virallinen aloituskokous Läsnä: Pia Vuohelainen , Jan Bonnevier
15.11.2017	SRL (Suomen Ratsastajain Liitto) maajoukkue ja aluetason kuntotestaukseen tutustuminen

17.11.2017 Case asiakkaiden (2) kpl valinta aikuinen + nuori

26.11.2017 Prosessin karkea esittely valituille asiakkaille ja heidän sitoutumisensa varmistaminen

26.11-30.11. 2017 Perusliikkeiden valinta ja opastus asiakkaille- saavat harjoitusohjelman

12/ 2017- Case asiakkailla noin 16 viikkoa aikaa treenata projektin suunnitelman mukaisesti. Tämän 16 viikon aikana pidimme 4 yhteistä treeniä

14.4 .2018 Case asiakkaiden lopputestaus ja loppuhaastattelu

15.05.2018 Oppaan rakentaminen: Mallin ja kuvauspaikan valinta

18.5.2018 Taitto-ohjelman valinta + valmiiden templatien arviointi

10.6.2018 Koko iltapäivän kestäneet kuvauksen Rauhalan kartanon mailla

10.6.2018 Markkinoinnin suunnittelupalaveri illalla

11.6.2018 Parhaiden kuvien ja videoiden valinta

10.7.2018 Uusien kuvien käyttö SOMEssa sekä nettisivuilla

1.8.2018	Uusi esite uusien kuvien pohjalta- Painatus Pekan pikapainossa 750 kpl
5.8.2018- 10.8.2108	Esitteiden jako lähialueille – vaikuttavuuden seuraaminen google Analyticsin avulla
29.8.2018 – 30.9.2018	Digitaalisen ratsastajan kuntoliikuntaoppaan tekeminen
1.10.2018	Ratsastajan kuntoliikuntaoppaan lanseeraus
10.10	Google analytics- tulosten analysointi + tulosten analysointi

5.1 Projektin tavoitteet

Projektin toimeksiantaja Tehomuuntaja Oy tavoitteena on kasvattaa liikevaihtoa vuodesta 2017 kahden vuoden aikana noin 40 prosenttia. Liikevaihdon kasvu on perusteltua, sillä uudet toimitilat ovat mahdollistaneet uusien kuntovalmennus asiakkaiden ottamisen sekä tarjoavat hyvät puitteet myös life coaching sekä ruokavalmennus palveluille.

Pienen yrityksen liikevaihdon kasvattaminen on pitkälti kiinni siitä, kuinka yrityksen tunnettavuutta saadaan lisättyä ja uusiasiakashankintaa tehostettua. Tähän asti asiakashankinta on tapahtunut nord. of muut tyyppisesti eli lähinnä suositusten pohjalta. Uuden ja hyvännäköisen markkinointimateriaalin luominen ja tuotanto on ollut koko projektin ydin.

Case asiakkaiden kautta case-oppiminen on ollut tärkeä tavoite projektille, jotta sisältö perustuu myös kokemukseen.

Monikanavaisuus digitaalisessa ympäristössä tarkoittaa erilaista materiaalia erilaisiin kanaviin eli videota, e-kirjoja, blogi postia, jolla tavoitetaan nimenomaan juuri tiettyä segmenttiä asiakaskunnasta.

Kuvassa esitellään projektin tavoitteet.



Kuva 4. Ratsastajan oheisliikuntaoppaan rakentaminen- projektin tavoitteet

5.1.1 Rajaukset:

Tämän työn ensisijainen tavoite on tuottaa Tehomuuntajalle markkinointimateriaalia, jota sitten voidaan jakaa eri sähköisiin kanaviin. Itse harjoitteet pyritään pitämään yksinkertaisina ja sellaisina, jotta ihmiset, joiden kuntotaso ei ole kovin hyvä, voivat turvallisesti suorittaa niitä. Tässä työssä kuvattavat harjoitukset ovat suunniteltu perusterveille ratsastusta harrastaville henkilöille.

Ratsastuksen lajivaatimusten pohtimisessa ratsastajan keholle, ei eritellä kaikkia ratsastuksen lajeja, joiden vaatimukset poikkeavat kovin toisistaan, vaan keskitymme lähinnä ratsastajamääriltään suurimpien lajien este- ja kouluratsastuksen vaatimuksiin.

5.2 Projektin suunnittelu

Tähän projektiin osallistuvat henkilöt valittiin lähinnä tarvittavien osaamisalueiden mukaan. Projektin johtajana ja toteuttajana toimi Pia Vuohelainen. Markkinoinnin suunnittelusta, visuaalisesta ilmeestä sekä kuvauksesta vastasi Jan Bonnier. Mallina toimi Sonja Takalo. Itse kuntoliikuntaoppaan tekemisestä, taitosta ja sisällöstä vastasi Pia Vuohelainen ja Jan Bonnier. SRL:n valmentaja II koulutuksen vetäjänä Eero Simojoen kanssa kävimme pitkiä keskusteluita aiheeseen liittyen. Case asiakasprosessin hoiti Pia Vuohelainen.

Projektin suunnittelu oli haastava vaihe, sillä jokainen projektin vaihe vei paljon enemmän aikaa ja resursseja kuin oli suunniteltu eli suunnitelmaa jouduttiin matkan varrella sopeuttamaan paljon.

5.3 Case – asiakkaiden kanssa tehty 16 viikon valmennusprosessi

Osana tätä työtä teimme 2 asiakkaan kanssa noin 16 viikkoa kestävässä prosessissa, jossa he urheilivat säännöllisesti, treenasivat laaditun ohjelman mukaan itsekseen ja kävivät myöskin treenaamassa ohjatusti Tehomuuntajan treenitiloissa sekä julkisella kuntosalilla.

Projektin alussa ja lopussa asiakkaille suoritettiin kuntotesti ja pyrittiin kaikin keinoin pitämään testauspatteristo ja -ympäristö täysin samana, jotta saisimme vertailukelpoisia tuloksia.

Tässä työssä pääpaino on kuitenkin markkinointimateriaalin tuottamisessa eikä varsinaisesti haluttu tehdä mitään tutkimusta oppaan liikkeiden tehokkuudesta tai vaikutuksesta isomman joukon ratsastukseen.

Oheisliikuntaoppaan uskottavuuden tähden sekä liikkeiden valinnan takia, oli erittäin hyödyllistä käyttää kahta case asiakasta. Syvähaastattelumenetelmin kartoitimme harjoittelun vaikutusta heidän kuntoonsa, liikkumismotivaatioonsa sekä lajissa kehittymisen kokemukseen.

Syvähaastattelussa asiakkaan omakohtainen kokemus on ns. se, joka kiinnostaa ja tunne treenin merkityksellisyydestä. Ei ole myöskään olemassa varsinaisia absoluuttisia mittareita mittaamaan esim. ratsastustaidon kehitystä emmekä nähneet tarvetta moiselle,

sillä ratsastustaito on myös aina mielipidekysymys, varsinkin kouluratsastuksessa ei ole täysin 100 luotettavia mittareita mitata kehitystä.

Kouluradan ns. Pisteet / saavutettu prosenttimäärä kuvaa jotakin, mutta ratsastustaitoon liittyy niin paljon muitakin elementtejä kuin kouluradan suoritus. Esteradalla virhepisteiden määrä kertoo jotakin, mutta tyylikäs ratsastaja saattaa saada 10 virhepistettä ja vähemmän taitava hyvällä hevosella 4 virhettä.

5.3.1 Kuntotestaus patteristo

Kuntotesteiksi valittiin Suomen Ratsastajain Liiton (SRL) :n kehittämä ja valitsema patteristo, jota käytetään esim. ikäkausimaajoukkueiden testaamisessa. SRL oli juuri leirittänyt Ypäjällä kaikki ikäkausimaajoukkueet syksyllä 2017 ja saimme käyttöömmme testitulokset eli vertailudataa siis löytyi.

Ylipäätään on mainittava, että maajoukkueetason ratsastajan kuntotaso ei ole kovin korkea, kun vertaa moneen muuhun lajiin. Näitä maajoukkue urheilijoita ei oikeastaan voinut edes verrata normaaliin maajoukkueurheilijatasoon, vaan ennemminkin perusväestön kuntotasoon.

Toki ratsastus on siis taitolaji ja laji, joka ei vaadi erityistä liikkuvuutta eikä mitään mahdolloman suurta hapenottokykyä ja kestävyyttä urheilijaltaan. Ja mielenkiintoisena yksityiskohtana mainittakoon, että lähes aina kesäolympialaisten vanhimmat urheilijat ovat ratsastuksen puolella ja esim. 2016 vuoden kesäolympiakisoissa esteratsastuksen kultamitalin voitti englantilainen Nick Skelton (54v).

5.3.2 Case asiakkaiden valinta

Kun lähdimme valitsemaan case asiakkaita, kiinnitimme projektiryhmässä huomiota mm seuraaviin seikkoihin.

Etsimme normaalikuntoisia asiakkaita kohderyhmää hyvin edustavia kuntotasoltaan, eli emme etsineet mitään huippu-urheilijoita.

Halusimme treenattavaksi sekä aikuisen että nuoren ratsastajan. Asiakkaiden tuli olla normaali painoisia ja perusterveitä. Heillä tuli olla oma hevonen tai hevonen käytettävissä, sillä halusimme varmistaa riittävän määrän ratsastusta eli lajiharjoittelua, jotta erot näkyvät selkeästi. Asiakkaan ennakkoluuloton asenne esim. saliharjoittelua kohtaan oli myös tärkeä, sillä osa treeneistä tehtiin saliympäristössä. Halusimme myös sitouttaa asiakkaan laskuttamalla projektista. Asiakkaalla mahdollisuus ajankäytöllisesti treenata 3 kertaa viikossa ratsastuksen lisäksi

Nämä kaikki kriteerit toteutuivat Sannin ja Katjan tapauksessa eli oli helppo edetä molempien kanssa.

5.3.3 Projektin esittely asiakkaalle ja 1. Kuntotesti

Asiakkaalle käytiin koko 16 viikon projekti tarkkaan läpi ja esiteltiin yksityiskohtaisesti, mitä heiltä odotetaan. Samoin kävimme yhdessä läpi tapaamisella olemassa olevat liikuntarajoitteet, esim. Sannin oikea polvi rajoitti kyykkyharjoittelua

Heidän tavoitteensa on tehdä ohjelma ainakin osin 2 krt/ viikko sekä käydä tekemässä kuvattu intervalliharjoitus 1 kerran / viikko

5.3.4 Kunto-ohjelman rakentaminen ja perusliikkeiden valinta

Sannin ja Katjan ohjelmaan kuuluu yhteensä noin 10 liikettä ratsastajalle, jotka säännöllisesti tehtynä, harjoitusohjelmaan yhdistettynä auttavat ratsastajaa hallitsemaan kehoaan paremmin, mukautumaan liikkeeseen sekä ohjaamaan ja suorittamaan hevosen kanssa haluamiaan tehtäviä.

Käytimme runsaasti aikaa kunto-ohjelman rakentamiseen, sillä halusimme varmistaa, että se olisi riittävän yksinkertainen, jotta sen voi suorittaa esim. Kotioloissa tai vaikkapa tallilla. Etsimme myös liikkeitä, jotka olisivat helppo suorittaa ja ohjeistaa vaikkapa ponikerhon pitäjän toimesta.

Case asiakkaille treeniaikaa projektille oli varattu 16 viikkoa eli noin 4 kk. Ensimmäiset 8 viikkoa oli ns. Helpompien perusliikkeiden aikaa, jotka esiteltiin asiakkaille 2 treenin aikana.

Jokainen liike käytiin asiakkaan kanssa läpi ja videoitiin asiakkaan omalla puhelimella, oheistuksen kera. Ensimmäisen 8 viikon jälkeen, asiakaspalautteen ja tuntemusten myötä lisäsimme muutamia vaihtoehtoisia liikkeitä ohjelmaan.

Onneksi molemmat case asiakkaamme olivat lähes koko 16 viikkoa treenikunnossa, eli emme joutuneet muokkaamaan ohjelmaa esim. sairastumisen tai loukkaantumisten takia.

5.3.5 Case asiakkaiden lopputestaus ja syvähaastattelu

Lopputestaus tehtiin samassa paikassa, samoilla välineillä, mahdollisimman pitkälle samoilla testijärjestelyillä kuin ensimmäiselläkin kerralla, (esim. sama järjestys) ja tulokset olivat lupaavia.

Kaikissa testeissä tulokset näyttivät huomattavaa parannusta Katjalla. Sannin vatsalihakshäviöiden määrä ei parantunut, mutta staattinen pito sekä lankku parantuivat, joissa keskivartalon käyttö on myös olennaista.

Molemmat olivat tyytyväisiä tuloskehitykseensä, vaikkakin edelleen Sannin tulokset keskivartalon käytössä olivat suhteellisen huonoja.

Syvähaastattelu osuus kesti lähes tunnin ja kirjasimme ylös asiakkaiden tuntemuksia. Treeniohjelma kokonaisuudessaan koettiin aika rasittavaksi, varsinkin kyykkyosio edelleen tuntui todella haastavalta. Intervalli harjoittelu ja kevyt hölkkääminen olivat helpoin harjoitus, mutta siitäkin oli ollut selkeästi hyötyä.

Kiinnostavinta oli tietysti kuulla, miten treeni vaikutti ratsastukseen ja satulassa oikean istunnan löytämiseen. Katjalle liikkuvuusliikkeistä oli selkeästi ollut hyötyä. Hän koki, että harjoitusravissa hevosen liikkeen seuraaminen oli jo paljon helpompaa. Sanni koki saaneensa paljon hyötyä vatsalihasten käyttöönsä vaikkakin itse tulokset kuntotestissä eivät näyttäneet numeraalisesti suurta parannusta hänen vatsalihaksissaan. Molemmat korostivat hapenottokykynsä nousseen ja sitä kautta pitkäkestoinen suorituskyky hevosen selässä.

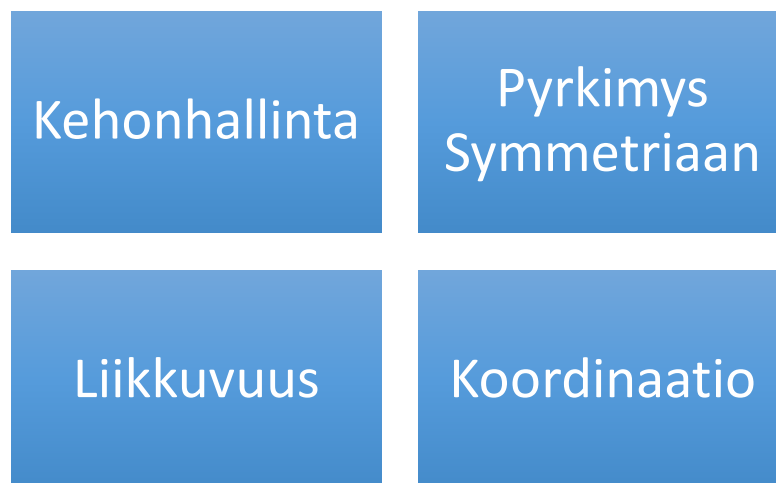
Molemmat case asiakkaat olivat valmiita suosittelemaan treenaamista hyvin ratsastusta tukevana harjoitteluna.

Case asiakkaiden dataa emme käytä itse markkinointimateriaalin luomiseen vaan asiakasdata käyttö lähinnä validoi omaa ajattelua ja toimi suuntaa antavana esim. kyykkyjen määrää päätimme vähentää palautteen perusteella. Tästä case asiakasprosessista on tavoitteena tulevaisuudessa kirjoittaa blogi kirjoitus.

5.4 Ratsastajan Oheisliikuntaoppaan rakentaminen

5.4.1 Ratsastajan istunta ja oheisharjoittelu- sisällön luominen

Koko ratsastajan oheisliikuntaopas on suunniteltu seuraavan neljän elementin ympärille, eli tukemaan ratsastajan hyvää istuntaa. Oheisharjoittelu liikkeit ja ohjelmat ovat suunniteltu tämän ympärille. Ratsastajan istuntaan vaikuttavat tekijät on eritelty kuvassa 5.



Kuva 5. Ratsastajan istuntaan vaikuttavat asiat

5.4.2 Kaikki lähtee coresta – keskikehon hallinta

Ratsastus on lajina hyvin dynaaminen, vaikkakin välillä hevosen selässä istuminen näyttää hyvin staattiselta, mutta todellisuudessa ratsastajaan kohdistuu paljon liikettä.

Hevosien eteenpäin suuntautuvan liikkeen ansiosta ratsastajaan kohdistuu Ratsukoon kiihtyvyys eli eteenpäin suuntautuvaa liike-energiaa. Hevosien selän liikkeestä heijastuu ratsastajaan ylöspäin suuntautuvaa liikettä. Ratsastajan oma paino aiheuttaa alaspäin (MEK 2009, 116.) suuntautuvan painovoiman vaikutuksen. Kaiken huipuksi kaarteissa ja ympyröissä vaikuttaa keskipakoisuusvoima, joka työntää ratsastajaa ulospäin. (Silvola 2010, 29.)

Ratsastajan selkäranka on kaiken keskiössä ja keskivartalolihakset (core) ovatkin ratsastajan kannalta tärkein työkalu. (Dietze, 2011)

Ratsastajan istunnan kehittämisen edelläkävijä Susanne Dietze puhuu Dynaamisesta §Stabibiteetista, jolla hän tarkoittaa sitä että ratsastajan hyvä selän asento hevosen selässä on elastisten pienten selkärangan lihasten (multifidus) yhteistoimintaa selkärangan ja siihen liittyvien ns. Passiivisempien osien kesken. Kehon hyvä dynaaminen stabiiliteetti antaa mahdollisuuden liikkua mukana liikkeessä sekä hallita sitä esim. yhdellä jalalla seisominen on hyvä esimerkki.

5.4.3 Ratsastajan pyrkimys kohti kehon symmetriaa

Ratsastajan kehon epäsymmetria vaikuttaa äärimmäisen paljon hevosen liikkumiseen ja täten koko ratsukon suorittamiseen oli kyseessä ratsastuksen lajeista mikä tahansa. Vartalon kiertäjälihakset ovat vahvemmat toiseen suuntaan, toinen käsi ja jalka ovat jo hermotukseltaan ja voimatasoiltaan paremmat ja jopa liikelaajuuksissa ja liikkuvuuksissa on eroa. Esteratsastuksessa tapahtuu isoja hyppyjä, nopeassa tempossa, jolloin ratsastajaan kohdistuu isoja voimia ja tämä kehon epäsymmetrisyys saattaa näkyä esim. satulasta suistumisena. Kilpailuissa näkee edelleen tänä päivänä välillä hyvinkin vinoja ratsastajia ja hevosia, mutta kyllä maailman huiput esim. Kouluratsastaja Charlotte DuJardin omassa elämäkerrassaan kertoo treenaavansa 3-4 kertaa viikossa myös salilla oman personal trainerinsa kanssa nimenomaan keskivartaloon ja oikeaa pakaralihasta. (Dujardin 2017, 101.)

5.4.4 Ratsastajan liikkuvuus

Liikkuvuus on yhdistelmä kehon notkeutta ja riittävää lihasvoimaa, jolla liike saadaan hallittua. Eli käytännössä pelkkä venyttely ei riitä ratsastajalle. Kun ratsastaja istuu oikein, laji ei sinällään vaadi mitään erityistä notkeutta esim. vertaa rytmisen kilpavoimistelun. Eli pelkällä venyttelyllä ei päästä kovin pitkälle. (Silvola 2010, 81.)

Lantionalueen liikkuvuus on ratsastajalle äärimmäisen tärkeää. Lantion liikkuvuudesta on kiinni se, kuinka hyvin ratsastaja pystyy mukautumaan esim. hevosen harjoitusraviin. Mitä epäsymmetrisemmin lantion esim. liikkuu, sitä vaikeampi on löytää tasapainoa ja suoruutta ratsastuksessa. Ns. Lantion yliliikkuvuus on harvoin todellinen ongelma, sillä sen saa hyvin nopeasti hallintaan treenaamalla keskivartalolihasia.

Hevosen selässä on myös mahdollista venyttää esim. lonkankoukistajia, pääsääntöisesti liikkuvuusharjoittelu kannattaa tehdä esim. salilla tai kotona. Toki esim. liinassa juoksuttamalla voidaan pitää ratsukolle ns. Istuntaharjoituksia, joilla pystytään lisäämään liikkuvuutta ja harjoittelemaan kehonhallintaa.

5.4.5 Kehon koordinaatio

Ratsastajan kehon käytössä koordinaatio osiltaan viittaa myös kehon taloudelliseen käyttöön. Eli peruseriaatteena mahdollisimman suuri osa lihaksista rentoutuu ja vain ne lihakset, joita tarvitaan tekevät töitä. Varsinkin kokeneet ratsastajat pystyvät ratsastamaan monta hevosta päivästä, sillä tarvittava lihastyö ei yleensä ole niin rankkaa, mutta aloitteleva ratsastaja jännittää koko vartaloon yleensä niin paljon, että koko keho on väsynyt jo puolen tunnin treenin jälkeen.

Kehon positiivinen jännitys – tonus on tärkeää, eli satulassa ei kuitenkaan haluta istua kuin perunasäkki. (Baumert 2014, 35.) Kun keho on auki, venytetty, linjattu ja voi hyvin, on helppo istua suorassa, hyvin jäntevänä ja läsnä olevana hevoselle.

5.4.6 Kuvauspaikan ja mallin valinta

Panostimme projektissamme todella upeaan kuvauspaikkaan, loistavaan malliin ja kuvien laatuun, sillä halusimme rakentaa markkinoinnillisesti mahdollisimman hyvin toimivan oppaan ja visuaalisesti kauniin kokonaisuuden.

Kuvauspaikka oli mielestämme äärimmäisen tärkeä, etsimme paikkaa, joka olisi Espoossa ja lähellä toimitilaamme, mutta ennen kaikkea paikkaa, joka viestisi brändiämme haluamallamme tavalla.

Halusimme ehdottomasti kuvata ulkona, eli haimme puistoaluetta, jossa olisi lähellä hevosia. Kuvien tulisi viestiä raikkautta, kauneutta, rauhallista energiaa.

Halusimme kauniita puita, vihreää väriä, mielellään vettä ja upean vanhan maalaistalo ympäristön. Mikä parasta, sellaisen paikan todella löysimme. Rauhalan tila, vanha kartano Espoossa.

Kuvasimme kartanon puistossa, järven rannalla ja hevoset laidunsivat taustalla ihmetellen touhuamme. Uskomattoman hieno paikka! Käytimme kuvauksiin 5 tuntia aikaa.

Kuvauspäivän saldo oli noin 800 kuvaa ja videoita suuri määrä.

Urheilullinen malli haussa- ilmoitus Facebookissa poiki kymmeniä yhteydenottoja ja olikin suhteellisen helppo työ valita projektiin sopiva. Mallin valinta oli äärimmäisen tarkkaa, sillä brändi eli mielikuva rakentuu paljolti visuaalisen ilmeen päälle. Halusimme viestiä mallin myötä seuraavaa:

- 1) urheilullinen
- 2) luonnollinen- ei rakenne kynsiä – ei irtoripsiä
- 3) energinen
- 4) iloinen
- 5) kaunis
- 6) lihaksia, muttei kehonrakentaja
- 7) ratsastaa

Haimme ihmistä, johon olisi helppo samaistua. Sonja on mielestäni täyttänyt kaikki nämä kriteerit loistavasti ja parempaa mallia ei olisi voinut löytyä.

5.4.7 Kuvien valinta, muokkaus, taitto-ohjelma, markkinoinnin suunnittelu

Heti kuvausten jälkeen lähdimme suunnittelemaan viestintää ja markkinointia sekä valitsemaan parhaita otoksia itse opasta varten. Päätimme osaksi markkinointi kokonaisuutta teettää uuden fyysisen esitteen, vaikka pääsääntöisesti olimme ajatelleet käyttää koko materiaalia lähinnä digitaalisesti.

Ensimmäisinä esittelimme uusia kuvia Facebookissa sekä verkkosivuillemme.

Taitto-ohjelman valinta ei ollut alkuun helppoa, mutta ajatus siitä, että opasta ei ole tarkoitus painaa, helpotti suuresti. Päädyimme valitsemaan applen I-books Authorin. Tämä työkalu ei kyllä sitten toiminut loppuun asti vaan osoittautui hyvin jäykäksi ja vaikeaksi käyttää, joten jouduimme kuitenkin viimeistelemään oppaan MS powerpointissa.

Itse oppaan tekstin muotoileminen ja kuvien muokkaaminen sekä kokonaisuuden rakentaminen oli valtava työ, joka kaikkine vaiheineen vei lähes 2 kk.

5.4.8 Uusien kuvien hyödyntäminen- Esite

Päädyimme siis taittamaan uuden esitteen ja tarjousten jälkeen päädyimme tulostuttamaan 750 kpl esitettä Pekan Pikapainossa Espoossa. Jaoimme kaikki esitteet noin 5 km säteellä toimitilastamme koulun alkamisviikolla 7-11.8. 2018

Pyrimme jakamaan tietysti omakotitalo ja rivitaloalueille lähellä toimitilaamme, sekä viemään esitteen kaikkiin mahdollisiin liikuntapaikkoihin lähialueella. Esitteessä kaikki ohjaa ainoastaan toimintaa Tehomuuntajan verkkosivustolle, joten google analytics toimintoja hyödyntämällä oli helppo seurata vaikutusta.

Esim. viikon aikana olimme saaneet lähes 50 uutta hittiä verkkosivuillemme, kuulostaa pieneltä, mutta käytännössä kun katsoo verkkosivustomme historia tietoja, tulos on ihan hyvä.

5.4.9 Digitaalisen ratsastajan kuntoliikuntaoppaan lanseeraus ja jako digitaalisesti

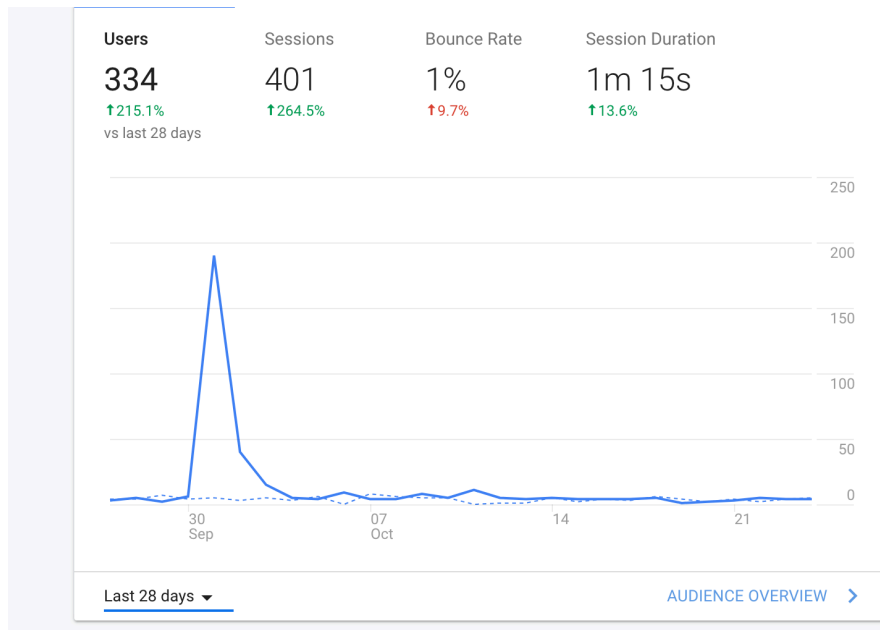
Käytimme oheisliikuntaoppaan markkinoinnissa word of mouthia, sekä laitoimme sen jakoon ilmaiseksi digitaalisena kaikkiin mahdollisiin paikkoihin. Päädyimme rakentamaan sen niin, että se oli katsottavissa nettisivuiltamme www.tehомуuntaja.fi ja käytimme slideshare ohjelmistoa julkaisussa. Tämä mahdollistaa google analyticsin käytön kävijöiden seuraamisessa, sekä ohjaa liikennettä sivustolle.

Lanseeraus tapahtui 1.10.2018 ja monessa eri kanavassa. Jaoimme linkin erilaisille ratsastajia kiinnostaville siteille sekä Facebookin erilaisiin ryhmiin. Nykyisille asiakkailleni lähetin what's up viestiä ja linkin. Instagramissa jaoimme kuvaa oppaasta. Facebookin tilastien mukaan saimme 180 klikkiä tuosta postauksesta.

5.5 Oheisliikuntaopas projektin lyhyenaikavälin tulokset

Oheisliikuntaopas itsessään on projektin aikana syntynyt lopputuotos, joka on toki tärkein saavutus projektissa. Itse opas on liitteenä tässä työssä. Ymmärrys ratsastajalle optimoidusta oheisliikunnasta on kasvanut paljon ja opasta varten se on hyvin jäsenneilty. Henkilökohtaisesti pidän kuitenkin opasta tärkeämpänä projektin tuloksena lähes 800 kuvan kuvapankkia, loistavia kuvia, joita voidaan myöhemmin käyttää markkinoinnissa ja kuvittamassa esim. blogia. Videomateriaalia on myös runsaasti esim. tubettamista varten.

Google analytics – raportin kuvasta on helppo nähdä, kuinka paljon ratsastajan oheisliikuntaopas toi liikennettä Tehomuuntajan sivustolle. 12.10.2018 oli google analyticsin mukaan viimeisten 28 päivän aikana käynyt vierailijoita noin 334, mikä on todella suuri määrä verrattuna normaaliin. Määrä kuulostaa pieneltä, mutta nämä kaikki ovat suoraan potentiaalisia asiakkaita, eli siinä mielessä täysin 100 prosenttisesti kohderyhmäedustajia.



Kuva 6 Google analytics kuva Tehomuuntajan sivustosta lanseerauksen aikana

Asiakkailta on myös tullut suoraan yhteydenottoja ja muutama valmennussopimus on myös solmittu tutustumistreenin jälkeen, eli kaiken kaikkiaan hyvää kehitystä oikeaan suuntaan.

Tyytyväiset case-asiakkaat ja heidän kanssaan tehty prosessi on arvokas. Hyvin jäsennellytreeniohjelma kuntotesteineen, on helposti kopioitavissa ja jatkojalostettavissa eteenpäin. Kunto-ohjelma ei ole varsinaisesti osa tätä työtä, mutta syntyi tämän työn myötä. Oheisliikuntaopas on liitteenä tässä työssä.

6 Pohdinta

Tässä työelämänkehitystyössä suurin saavutus selkeästi on ollut uusi sisältö, uudet kuvamateriaalit ja ennen kaikkea aktivoituminen markkinoimaan. Projektin markkinoinnilliset tavoitteet, kuten uusasiakashankinta, ovat pienessä mittakaavassa kaikki toteutuneet yli odotusten. Täysin uusia asiakaskontakteja sekä valmennussopimuksia on tullut yritykselle. Kuinka suuri vaikutus näillä markkinointiponnisteluilla on liikevaihdon kasvutavoitteiden saavuttamiseen, näkyy vasta myöhemmin.

Valmennuksen näkökulmasta, oli upea seurata, kuinka paljon case valmennettavien ratsastusentus parani projektin myötä. Ja heidän kykynsä muuttaa kehonsa asentoa ja korjata pieniä teknisiä yksityiskohtia suorituksessa parani huomattavasti. Itse toimin sekä fysiikkavalmentajana että lajivalmentajana, eli kuinka monistettavissa vastaava prosessi olisi isommassa mittakaavassa on erillinen pohdinta. Ratsastuksen lajivalmentajat pitäisi saada ymmärtämään ja näkemään se kilpailuetu, jonka treenaavat ratsastajat saavat.

Yrityksen nykyiset asiakkaat olivat tyytyväisiä oppaaseen, se vahvisti heidän näkemystään harjoittelun tärkeydestä. Sisällöllisesti asiakkaat tykkäsivät tuotoksen visuaalisuudesta, mutta kyselivät lisää treenivideo vinkkejä. Selkeä palaute oli, että videoita, pieniä klippejä treenaamisesta, halutaan lisää. Palautteen sain lähinnä vanhemmilta olemassa olevilta asiakkailta noin 30 v ja yli. Nuorten kiinnostusta opus ei ilmeisesti ollut mitenkään erityisesti herättänyt. Sisältömarkkinointia pitäisi jotenkin viedä vlogi suuntaan- tubettajaksi kannattaisi ryhtyä. Sehän ei sinällään ole edes kovin hankalaa nykyisten älypuhelinien kanssa, mutta sitä pitäisi harjoitella hetki. Esim. Kuinka puhutaan vlogi tyylillä.

Tulevaisuuden näkymiin kuuluu blogi kirjoittelu projektista, treenivideoiden julkaisu, kuvien käyttö sekä suurempana yksittäisenä ideana voisi olla jonkin asteisen ratsastajan keuhohallinta-akatemia perustaminen. Akatemia tarjoaisi korkealaatuista valmennusta ja koulutusta liittyen ratsastajan keuhohallintaan, sekä toimisi yhteistyössä eri tahojen kanssa esim. Aalto yliopiston anturiteknologia kehityksen kanssa tavoitteena kehittää tuotteita mittaamaan ratsastajan istunnan symmetrisyyttä. Yhteistyökumppaneita voisi löytyä myös kamerateknologian saralta. Ideoita on paljon, vaatii vaan aikaa vähän miettiä, mikä on se suunta, jonne yritystä halutaan viedä. Tubettaminen kyllä ehdottomasti kuuluu tulevaisuuden viestintä kanaviin ja se on tullut tämän sisältömarkkinointi projektin myötä hyvin selväksi.

Lähteet

Aamulehti 2017 Luettavissa: <https://www.aamulehti.fi/kotimaa/takana-pari-hyvaa-kuperkeikkaa-hevosen-selasta-ratsastajan-turvaksi-on-keksitty-ilmatyyny-24244789> luettu 15.5.2018

Baumert, B 2014 When two spines align. Trafalgar Square. Vermont

Dujardin, C 2017. The Girl on the Dancing Horse. Preface. London

Dietze, S 2011. Rider & Horse, back to back. J.Allen. London

Digitaalinen markkinointi info 2018 luettavissa <http://www.digitaalinenmarkkinointi.info/> Luettu 15.5.2018

Hyttinen, A, Ratsastuksen lajiansalyysi, Valmentajan ammattitutkinnon opinnäytetyö , 2009 Luettavissa: https://www.ratsastus.fi/site/assets/files/2457/ratsastuksen_lajiansalyysi.pdf . Luettu 25.5. 2018

Iprospect 2018 Digitaalisen markkinoinnin viisi avaintekijää. Luettavissa: <https://www.iprospect.com/fi/fi/blogi/digitaalisen-markkinoinnin-viisi-avaintekijaa/> luettu 20.5.2018

Kalaja S, Blogi : <http://www.valmennustaito.info/taito/toistoja-ilman-toistamista-monipuolisuudesta-ja-vaihtelusta-oppimisen-tehostajana/> post 18.12.2015 Luettu 20.5.2018

Kautto, S Blogi: 2015 luettavissa <https://www.personaltrainingstudio.fi/fi/personal-trainer-blogi/72-3-9-2015-blogisarja-liikemallit-tutuksi-lannesarana> luettu 20.05.2018

Korjonen, M: Laukka E, Taitoharjoitteluopas : Liikkeitä yhdistely- ja rytmikyvyn kehittämiseen, Opinnäytetyö Terveys ja liikunta-ala, Liikunnanohjaaja(AMK) 2014

NBC 2018 Luettavissa (<https://www.nbcolympics.com/equestrian/>) luettu 20.10.2018

Silvola, K 2010. Harmoninen ratsukko. Tammi. Helsinki.

SRL 2018 Luettavissa: <https://www.ratsastus.fi/srl/ratsastuksen-tunnuslukuja/> Luettu:
20.10.2018

SRL Ratsastajan terveystili 2012 Luettavissa :
https://www.ratsastus.fi/site/assets/files/2384/terveysprofiili_netti.pdf

Suomen Ratsastajan liitto valmentaja II materiaali 2018. Urheilujohtaja Eero Simojoki
esitys valmentaja II koulutus. Ypäjän Hevosopisto. 31.1.2018.



Ratsastus on taitolaji ja sen oppiminen vaatii runsaasti lajitekniistä harjoittelua. Usein kuitenkin unohtuvat lajin fyysiset vaatimukset. Ratsastus on lajina hyvin dynaaminen, vaikkakin mielletään helposti staattiseksi.

Ratsastajan kehoon ja selkärankaan kohdistuu paljon erilaisia voimia ja liikettä.

3



Lajin erikoispiirteenä voidaan mainita yhteistyö hyvin herkän saaliseläimen kanssa, jolla pelkoreaktiot ovat koko lajin säilymisen perusta. Ratsastajan kehonhallinta korostuu mitä pidemmälle mennään lajissa.

Tämän oppaan tarkoituksena on esitellä ajatuksiani ratsastajan kehon treenaamisesta.

- Pia Vuohelainen

© 2018 TEHOMUUNTAJA All Rights Reserved.



PYRKIMYS KOHTI SYMMETRIAÄ

Ratsastuksessa pyrkimys symmetriaan on mielestäni yksi tärkeimmistä tavoitteista. Symmetriaa eli luonnossa esiinny lainkaan eli me kaikki olemme vähän vinoja kehostamme ja toinen puolemm on heikompi, tämä sama lainalaisuus koskee myös hevosiämme. Symmetrinen keho helpottaa liikkumista rentona ja tasapainossa.

Hevosen koulutuksessa tavoitellaan suorana liikkuvaa ja symmetrisesti taipuvaa ratsua. Oikeat liikeradat edesauttavat hevosen terveyttä. Kun yhtälöön lisätään ratsastaja, on selvää, että hänenkin kehoon on kehitettävä ja treenattava vastaavasti.

© 2018 TEHOMUUNTAJA All Rights Reserved.

KAIKKI LÄHTEE CORESTA

Jokainen urheilija voi hyötyä keskivartalon lihaksia vahvistavasta harjoittelusta, ratsastajat hyötyvät siitä valtavasti.

Tässä oppaassa esitellään muutama core-liike, jotka kaikki ovat turvallisia tehdä ja tehtävissä esimerkiksi talliympäristössä ennen ratsastustuntia.

Lantion oikea pystyasento ja istuinluiden päällä istuminen ovat ratsastajalle ehdottoman tärkeitä. Näitä konsepteja on helpompi harjoitella ilman liikkuvaa ratsua.

5



© 2018 TEHOMUUNTAJA All Rights Reserved.

ESIMERKKI 1

Punnerrus seinää vasten seisten yhdellä jalalla, jossa keskitytään pitämään keskivartalo suorana niin sanotussa lankku-asennossa, napa kohti selkärankaa.

6



© 2018 TEHOMUUNTAJA All Rights Reserved.

ESIMERKKI 2

Pystypunnerrus kahvakuulan kanssa, yhdellä jalalla seisten, on toinen erinomainen harjoitus kylkilihakseille, keskikeholle ja samalla se haastaa tasapainoa.



7

VAHVA SELKÄ

Monella ammattiratsastajalla selkä kipeytyy lajista ja pitkään kestäneet selkävammat ovatkin yleinen syy ratsastusuran lopettamiseen.

Harrastajat usein kokevat ratsastuksesta olevan hyötyä jäykkään alaselkään ja lantion liikkumiseen. Hevoson käyntiliike liikuttaa lantiota hyvin.

Ratsastuksessa hyvä selän lihaskunto tukee selkärankaa ja auttaa ratsastajaa säilyttämään oikeanlaisen ratsastusasennon koko suorituksen ajan.



8

© 2018 TEHOMUUNTAJA All Rights Reserved.

ESIMERKKI 1

Selkälihasliike, joka tehdään vatsallaan alustan päällä, jalkojen ja käsien samanaikainen nosto, kädet joko suorina tai koukussa hartioiden päällä.

9



© 2018 TEHOMUUNTAJA MIIRI OJA RÄISÄNEN

ESIMERKKI 2

Hyvää huomenta liike kepillä, selkä suorana, polvet kevyesti koukussa, taivuta ylävartalo lantiosta eteenpäin. Voit käyttää tukena keppiä tai pitkää kouluraippaa.

10



© 2018 TEHOMUUNTAJA MIIRI OJA RÄISÄNEN

HYVIN LIIKKUVA KEHO

Liikkuvuus on kyky käyttää tarvittavia niveliä ja lihaksia niiden koko toiminnallisella liikelaajuudella ilman suurta lihastyötä. Liikkuvuutta voi olla jopa liikaa, mutta yleensä meillä on liikkuvuusrajoitteita.

Paikallaan istuminen jäykistää, edistää nivelrikon muodostumista ja yli 50-vuotiailta sitä löytyykin yleisesti polvista, lonkista ja selkänikamista. Liikkuvuus-harjoittelun tavoite on auttaa ratsastajaa mukautumaan paremmin hevosen liikkeisiin.

11



ESIMERKKI

Liikesarja alkaa venyttämällä kädet suoraan ylös, kehon venyessä pituutta. Seuraavaksi kumarrutaan, lasketaan kädet maahan jalat suorana. Kävellään käsillä, lavat ylhäällä, punnerrusasentoon, punnerretaan muutama kerta ja lopuksi työnnetään käsillä taakse, venyttäen takareisiä nousemisen alkuasentoon.

12



HAPENOTTOKYKY

Usein ratsastustunnilla pyydetään välikäyntejä, ei niinkään hevosen tähden, vaan koska ratsastajan kunto loppuu kesken harjoituksen.

Ratsastajan hapenottokyvyn vaatimukset eivät ole ammattitasolla juurikaan normaaliväestöä korkeampia kun vertaa esimerkiksi hiihtoon.

13



Riittävä kuntotaso kuitenkin edesauttaa turvallisuutta lajissa, joka vaatii ennakkointia, keskittymistä ja motorikkaa, usein pitkäkestoisessa suorituksessa.

Aerobinen peruskuntoharjoittelu voidaan toteuttaa esimerkiksi kevyillä hölkkälenkeillä tai pyöräillen. Juoksu ja intervalliharjoittelu on helppo aloittaa oman kuntosvalmentajan kanssa.

© 2018 TEHOMUUNTAJA All Rights Reserved.



14

HALUATKO PAREMMAKSI RATSASTAJAKSI?

Oman valmentajan kanssa onnistut.

Tehomuuntaja on vuonna 2008 perustettu hyvinvointivalmennusyritys. Tarjoamme erityisesti ratsastajille sekä istumatyötä tekeville räätälöityjä kuntosvalmennuksia.

"Minulla on ollut kunnia valmentaa satoja asiakkaita ja auttaa heitä onnistumaan omissa tavoitteissaan."

- Pia Vuohelainen

© 2018 TEHOMUUNTAJA All Rights Reserved.

Kysy lisää ja varaa aikasi!

Pia Vuohelainen

Puhelin: +358 44 568 8818

S-posti: pvuohelainen@gmail.com

www.tehomuuntaja.fi



TEHOMUUNTAJA

© 2018 TEHOMUUNTAJA All Rights Reserved.

TEHOMUUNTAJA | Palvelumme



KUNTOVALMENNUS

Etsitkö energiaa arkeen? Kokonaisvaltainen hyvinvointi on avain menestykseen.

Liikkuminen oman kuntovalmentajan kanssa tekee treenistäsi mielekästä, motivoivaa ja on räätälöity tukemaan Sinun tavoitteitasi.



RATSASTUSVALMENNUS

Valmennan aktiivisesti eri talleilla ja pidän tunteja pienryhmissä. Jos olet kiinnostunut istuntalähtöisestä, hevosystävällisestä tavasta ratsastaa ja käsitellä hevosia, olethan yhteydessä.



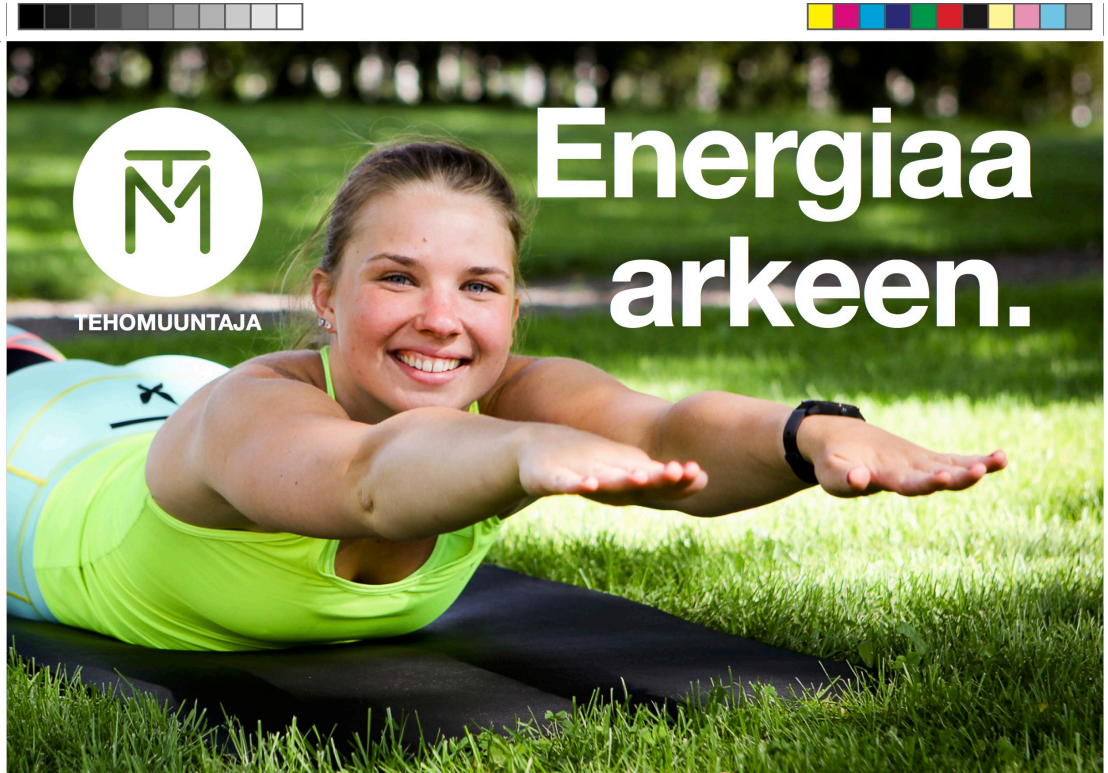
ELÄMÄNTAIDON VALMENNUS

Coaching on työtapa, jossa valmentajan tärkein rooli on erilaisten kysymysten avulla auttaa ihmistä löytämään sisältään ratkaisuja oman elämänsä kysymyksiin.

CURRICULUM VITAE | Pia Vuohelainen



2017-> : Master Coach, Haaga-Helia ylempi AMK
2017: Ammattivalmentaja tutkinto, Vierumäen urheiluopisto
2017: Ratsastusvalmentaja, Ypäjä
2014: Liikuntalääketieteen perusopinnot, Itä-Suomen yliopisto
2014-2013: Basic Education of Academic Art of Riding, Hanna Engström
2014: Training for Warriors TFW level 1 Coach
2014: Kehonpainoharjoittelun ohjaaja, Spartan
2013: Peak Pilates ohjaaja opinnot, Nutrition Coach; Personal Trainer, Kuntosali-ohjaaja, FAF
2012-2008: Ratsastuskoulu-ohjaaja Nuuksion Ratsastuskeskus, Espoo
2012-2002: Istunvalmennusta, pienryhmävalmennusta, Nuuksion Ratsastuskeskus, Espoo
Lifeskills Coach, Namaste/ Progress Coach, Fakta ja Fiktio Oy/
Tony Robbins Master University Graduate/
DI, Tuotantotalous, Tampereen Teknillinen Yliopisto



Liikkuminen oman kuntovalmentajan kanssa tekee treenistäsi mielekästä, motivoivaa ja on ennenkaikkea räätälöity tukemaan tavoitteitasi. Paritreeni kaverin kanssa tekee treenaamisesta vielä hauskeempaa ja motivoivampaa. Tule kokeilemaan!

Tutustumistarjous:

Yksitystunti 65 €

Paritreeni 50 € / henkilö

(sis. alkukartoituksen & 60 min treenin)

Varaukset sähköpostitse: pvuohelainen@gmail.com tai puhelimitse: 044 56 88 818
Personal Training studiomme sijaitsee Espoon keskuksessa osoitteessa Siltakuja 2.



Pia Vuohelainen

Ammattivalmentaja, Fysiikkavalmennus, Vierumäki
Personal Trainer & Nutrition Coach, FAF
Kehonpainoharjoittelun ohjaaja, Spartan
Ratsastusvalmentaja, Ypäjä

Tehomuuntaja on vuonna 2008 perustettu hyvinvointivalmennusyritys, joka tarjoaa erityisesti istumatyötä tekeville räätälöityjä kuntovalmennuksia.

www.tehomuuntaja.fi