

Opinnäytetyö (AMK)

Liiketalous

2020

Tomi Anttila

UUDEN JOUKKUEEN PERUSTAMISEN TOIMINTAMALLI JA MARKKINOINTI

– Case Maskun Palloseura

Tomi Anttila

UUDEN JOUKKUEEN PERUSTAMISEN TOIMINTAMALLI JA MARKKINOINTI

– Case Maskun Palloseura

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli luoda Maskun Palloseuralle pysyvä toimintamalli, jolla uuden, aloittavan ikäluokan joukkueen toiminta käynnistetään ja miten sitä markkinoidaan. Tällä toimintamallilla pyritään helpottamaan uusien vapaaehtoisten tutustuttamista seuran toimintatapoihin ja seurakulttuuriin.

Suomessa jalkapalloilun ylimpänä organisaationa toimii Suomen Palloliitto, jolla vuonna 2020 oli jäsenseuroja 878 ja näissä yli 136 000 rekisteröityä pelaajaa. Jalkapalloseuroissa toimintaa johtavat usein vapaaehtoiset, joka aiheuttaa haasteita toiminnan tasalaatuisuuden takaamiseen. Myös eri joukkueiden toimihenkilöt koostuvat vapaaehtoisista, joilla ei välttämättä ole kokemusta urheiluseuratoiminnasta lainkaan.

Opinnäytetyön tekemisen tukena käytettiin Maskun Palloseuran kahden nuorimman ikäluokan vanhemmille tehtyä kyselyä ja valmentajien haastatteluja sekä kirjoittajan omia kokemuksia seuran työntekijänä. Kyseessä on siis toiminnallinen opinnäytetyö, joka pohjautuu pääosin kokemuksiin ja palautteeseen eikä niinkään tieteelliseen teoriaan.

Opinnäytetyön käytännön lopputuloksena Maskun Palloseuralle on luotu toimintamalli ja -ohjeet, joilla jatkossa uusien joukkueiden toiminta käynnistetään. Toimintamalli on hieman soveltaen kopioitavissa myös muiden seurojen käyttöön mutta se ei ole missään nimessä täydellinen eikä koskaan täysin valmis, vaan sitä tulee päivittää ja soveltaa kulloisenkin tilanteen mukaan. Toimintamallissa on kuitenkin pyritty tuomaan esiin ne pääkohdat, jotka uuden joukkueen perustamisessa on hyvä ottaa huomioon.

ASIASANAT:

Urheiluseura, Jalkapallo, Toimintamalli, Markkinointi

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Business and administration

2020 | Total number of pages

Tomi Anttila

OPERATIONAL MODEL AND MARKETING ON FOUNDING A NEW TEAM

– Case Maskun Palloseura

The purpose of this thesis was to create a permanent operating model for the Maskun Palloseura, with which the activities of a new, starting team will be founded and how it will be marketed. This approach aims to ease the introduction of new volunteers to the club's practices and culture.

In Finland, the highest organization of football is the Finnish Football Association, which in 2020 had 878 member clubs and more than 136,000 registered players. In football clubs, activities are often run by volunteers, which poses challenges to ensure the quality of operations. The staff of the different teams also consist of volunteers who may not have any experience of sports club activities at all.

The thesis was supported by a survey of parents of the two youngest age groups in Maskun Palloseura and interviews with coaches, as well as the author's own experiences as an employee of the club. It is thus a functional thesis, which is mainly based on experience and feedback and not so much on scientific theory.

As a practical result of the thesis, an operating model and instructions have been created for Maskun Palloseura, with which the new teams will be founded in the future. The operating model can be copied to other clubs with a little application, but it is by no means complete and never completely finished, and it must be updated and applied according to the current situation. However, the approach has sought to highlight the main points that should be taken into account when setting up a new team.

KEYWORDS:

Sports club, Football, Operational model, Marketing

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	6
2 MASKUN PALLOSEURAN NYKYTILANNE	7
3 URHEILUSEURAN TOIMINTA JA MARKKINOINTI	9
4 MASKUN PALLOSEURAN TOIMINTAMALLIN KEHITTÄMISEN MENETELMÄT	11
5 MASKUN PALLOSEURAN TOIMINTAMALLIN SUUNNITTELU	13
5.1 Kysely	13
5.2 Haastattelut	15
5.3 Omakohtainen kokemus	15
6 MASKUN PALLOSEURAN TOIMINTAMALLI	16
6.1 Toiminnan markkinointi	16
6.2 Starttitilaisuudet	17
6.3 Peliasut ja pallot	18
6.4 Harjoitukset	18
6.5 Pelitapahtumat	19
6.6 Toimihenkilöiden koulutukset	19
6.7 Viestintä ja tiedottaminen	20
6.8 Vanhempainpalaverit	21
6.9 Mittarit ja kehittämistoimien seuranta	21
7 POHDINTAA	22
LÄHTEET	23

LIITTEET

Liite 1. Tyytyväisyyskysely 2012- ja 2013 -syntyneiden vanhemmille
Liite 2. Haastattelu valmentajille

KUVAT

Kuva 1. Business Model Canvas 12

TAULUKOT

Taulukko 1. Tyytyväisyyskyselyn kysymys 1. 13
Taulukko 2. Tyytyväisyyskyselyn kysymys 8. 14
Taulukko 3. Tyytyväisyyskyselyn kysymys 7. 14

1 JOHDANTO

Maskun Palloseura ry on vuonna 1988 perustettu jalkapallon erikoisseura, jossa oli vuoden 2019 lopussa 22 joukkuetta ja 624 lisenssipelaajaa (Maskun Palloseuran toimintakertomus 2020). Seura on Turun talousalueen suurimpia jalkapalloseuroja pelaajamäärällä mitattuna. Aikuisia vapaaehtoisia joukkueiden eri toimihenkilöinä on lähes 200. Seurassa työskentelevät päätoimiset toiminnanjohtaja ja valmennuspäällikkö sekä osa-aikainen kenttämestari. Maskun kunnan asukasluku on tällä hetkellä reilut 9 500 (Masku.fi 2020), joten seuran toiminta koskettaa isoa osaa maskulaisista.

Maskun Palloseurassa aloittaa vuosittain n. 50–70 uutta, innokasta 6-vuotiasta jalkapalloharrastajaa. Monet heistä ovat saaneet ensikosketuksensa palloon jo aiemmin Perhefutiksen parissa, jota seura järjestää 3–5 vuotiaille. Varsinainen pelitoiminta alkaa sinä vuonna, kun pelaaja täyttää 6 vuotta.

Tämä opinnäytetyö keskittyy Maskun Palloseuran toiminnan markkinointiin sekä käytännön toimiin, joilla jokaiselle aloittavalle ikäluokalle ja joukkueelle taataan mahdollisimman hyvät toimintaedellytykset ja ohjataan toiminta oikeaan suuntaan alusta alkaen riippumatta siitä, kuinka suuri ikäluokka on tai ketkä ovat ikäluokan toimihenkilöinä ja ohjaajina. Olen työskennellyt Maskun palloseuran toiminnanjohtajana helmikuusta 2013 lähtien ja suunnitelman tarpeet ja toimet ovat kehittyneet pitkälti omista kokemuksistani sekä keskusteluista seuran johtoryhmän, joukkueiden valmentajien ja toimihenkilöiden kanssa. Lisäksi päätelmien tukena on käytetty kyselytutkimuksen (liite 1) ja haastatteluiden (liite 2) tuloksia. Kyseessä on siis toiminnallinen opinnäytetyö, tarkemmin ottaen kehittämistyö.

2 MASKUN PALLOSEURAN NYKYTILANNE

Suomen Palloliiton laatiman suomalaisen jalkapallon ja futsalin strategian 2020-24 (Suomen Palloliitto, 2020) tietojen mukaan Palloliitossa on vuonna 2020 ollut 878 jäsenseuraa ja näissä 136 055 rekisteröityä jalkapallon pelaajaa ja n. 11 000 valmentajaa. Lisäksi Palloliiton mukaan Suomessa on n. 375 000 harrastepelaajaa. Strategian painopisteitä ovat mm. koulutettu ja osaava valmentaja jokaiselle, laadukasta arkea tukevat toimintaympäristöt seuroissa, seurojen arvostettu rooli paikallisyhteisöissään, kasvavat pelaajamäärät, jalkapalloyhteisöä vahvistava viestintä ja olosuhteiltaan vetovoimainen ja kaupallisesti kiinnostava laji. Toiminnan laatuun panostaminen näkyy strategiassa selvästi, ja palloliitossa panostetaan seurojen tukemiseen, jotta tämä myös toteutuu.

Kuten johdannossa todetaan, tämän opinnäytetyön tavoitteena on luoda Maskun Palloseuraan pysyvä toimintamalli, jolla uuden, 6-vuotiaiden joukkueen toiminta käynnistetään ja jolla sitä markkinoidaan. Pelaajille ja heidän vanhemmilleen pyritään luomaan positiivinen ja innostava kokemus siitä lähtien, kun he ensimmäisen kerran näkevät Nappulaliigan mainoksen tai kuulevat nappulaliigasta aina siihen hetkeen, kun he kauden päätteeksi miettivät jatkavatko harrastuksen parissa vielä seuraavanakin vuonna.

Luomalla sopivat, riittävän tarkat raamit aloittavan ikäluokan toiminnalle seura takaa uusille pelaajille sekä vanhemmille laadukkaat ja ennalta mietityt puitteet, joissa aloittaa harrastus. Kynnys lähteä mukaan toimintaan ohjaajaksi tai muuksi toimihenkilöksi mataltuu, kun seuralla on tarjota valmis, helposti lähestyttävä paketti ja tuki vanhemmille.

Aloittaviin ikäluokkiin pitää saada riittävän suuri pelaajamäärä, jotta sen toiminta on mahdollista myös tulevaisuudessa. Tämän vuoksi on tärkeää, että seura kokonaisuudessaan ja brändinä on niin houkutteleva, että pelaajat ja vanhemmat haluavat lähteä mukaan toimintaan.

Osa asioista on jo nykyisellään hyvällä tasolla, mutta osassa on paljonkin parantamisen varaa. Toiminnan taso on heilahdellut eri vuosien välillä paljon. Uusia pelaajia saadaan mukaan kohtuullisen paljon, mutta drop-out (pelaajien lopettaminen) on kahden ensimmäisen toimintavuoden aikana iso ongelma. Toiminnan laatua parantamalla ja toimintaa yhdenmukaistamalla pyritään saamaan pelaajat ja toimihenkilöt sitoutettua paremmin toimintaan.

Markkinointi sinällään on melko kattavaa, mutta sen laadussa on parantamisen varaa. Toimintaa on markkinoitu ilmoituksilla Maskun kunnan tiedotteessa Maskulaisessa, Maskun Palloseuran nettisivuilla, Instagramissa, Facebook-sivuilla sekä käynneillä Maskun päiväkodeissa. Markkinointi toimiikin kattavuuden osalta kohtuullisen hyvin, sillä nykyisellä systeemillä tavoitetaan suurin osa ikäluokasta ja arviolta reilu puolet ikäluokasta lähteekin mukaan toimintaan, ainakin kokeilemaan. Toisaalta markkinointi on ollut epämääräistä ja epäsäännöllistä.

Aiempina vuosina uuden, aloittavan ikäluokan toiminnan laatu on ollut lähinnä tuurista kiinni, eli millaisia ja kuinka aktiivisia vanhempia ikäluokan pelaajilla on ollut. Ohjaajia ja muita toimihenkilöitä on saatu mukaan toimintaan aina kohtuullisen helposti, mutta seuran suunnalta toimintaa ei ole ohjattu tarpeeksi ja näin ollen toiminnan laatu on ollut hyvinkin vaihtelevaa eri joukkueiden ja ikäluokkien kesken. Aiemmin perustettiin kyläjoukkueita, joilla kaikilla oli oma organisaatio joukkueenjohtajineen, ohjaajineen, rahastonhoitajineen ym. Tämä aiheutti ongelmia viimeistään siinä vaiheessa, kun joukkueita alettiin yhdistää yhdeksi ikäluokaksi, esimerkiksi joukkueiden taloustilanteessa saattoi olla huomattaviakin eroja ja toimintakulttuurin erotkin olivat melkoisia.

3 URHEILUSEURAN TOIMINTA JA MARKKINOINTI

Urheiluseurat ovat Suomessa kaiken urheilutoiminnan perusta ja perusyksikkö. Jalkapallossa Suomen kattojärjestönä toimii Suomen Palloliitto, jonka jäsenseuroja suomalaiset jalkapalloseurat ovat. Suomen Palloliiton laatimassa Seuran Hyvä Hallinto -ohjeessa (Suomen Palloliitto 2010) seura määritellään seuraavasti: "Seura on juridisesti aatteellinen yhdistys, joka toteuttaa perustajiensa määräämää yleishyödyllistä tarkoitusta." Yleishyödyllisen yhteisön määrittelee tuloverolaki (1535/1992) ja yhteisö on yleishyödyllinen jos:

- 1) se toimii yksinomaan ja välittömästi yleiseksi hyväksi aineellisessa, henkisessä, siiveellisessä tai yhteiskunnallisessa mielessä;
- 2) sen toiminta ei kohdistu vain rajoitettuihin henkilöpiireihin;
- 3) se ei tuota toiminnallaan siihen osalliselle taloudellista etua osinkona, voitto-osuutena taikka kohtuullista suurempana palkkana tai muuna hyvityksenä.

Yhdistyslaki (1989/503) puolestaan määrittelee yhdistysten toiminnalle raamit ja lain mukaan yhdistyksellä on oltava hallitus, jonka on lain ja sääntöjen sekä yhdistyksen päätösten mukaan huolellisesti hoidettava yhdistyksen asioita. Hallitus valitaan yhdistyksen jäsenkokouksessa, joka käyttää yhdistyksen päätösvaltaa. Vaikka seuroihin palkattujen työntekijöiden määrä onkin viime vuosina ollut voimakkaassa kasvussa, useimmiten seurojen toimintaa johdetaan vapaaehtoisvoimin. Vapaaehtoistoimijoiden vaihtuvuus aiheuttaa haasteita toiminnan tasalaatuisuudelle, sillä ihmisillä on eri toimintatapoja.

Tässä kohtaa voitaisiinkin puhua jopa seurakulttuurista, joka isossa kuvassa ohjaa seuran toimintatapoja sekä -malleja ja ulottuu jopa sukupolvien ja henkilövaihdosten yli. Seurakulttuuria ei muuteta hetkessä, eikä yleensä isoin askelin vaan pienin muutoksin matkan varrella. "Kun eri joukkueiden toimintakulttuuri perustuu samoihin tai samankaltaisiin arvoihin, toimintatapoihin ja periaatteisiin, voidaan kokonaisuuden katsoa ilmentävän laajemmin seurakulttuuria." (Meri 2020.)

Maskun Palloseuran sääntöjen (Maskun Palloseura 2020) mukaan seuran tarkoituksena on "edistää, kehittää ja vaalia liikuntaharrastusta, erityisesti jalkapalloilua toimialueillaan tavoitteena jäsenistön ruumiillisen-, henkisen ja sosiaalisen kunnon kehittäminen".

ran Hyvä Hallinto -ohjeessa (Suomen Palloliitto 2010) painotetaan, että seuran sääntöjen määräämää tarkoitusta tulee kunnioittaa kaikessa seuran toiminnassa, kuten toimintalinjassa, valmennuslinjassa, strategiassa, missiossa, visiossa, toimintasuunnitelmassa tai missä tahansa vastaavassa dokumentissa ja että yhdistyksen hallituksen on huolehdittava näiden asiakirjojen ajanmukaisuudesta. Tämä pelkästään on jo hyvä ja riittävä perustelu sille, miksi myös Maskun Palloseurassa tulee olla selkeä, sääntöjen ohjaama ja seuran johtoryhmän määrittelemä toimintalinja, jonka mukaan myös uudet joukkueet ja ikäluokat perustetaan.

Vaikka urheiluseurat lähtökohtaisesti ovat yleishyödyllisiä yhdistyksiä, on niillä kuitenkin paljon yhtäläisyyksiä liikemaailman kanssa. Urheiluseurat kilpailevat ihmisten vapaaajasta muiden harrastusten ja kiinnostuksen kohteiden kanssa, joten toiminnan markkinointi on tärkeää ihmisten saavuttamiseksi. Markkinoinnilla tarkoitetaan toimenpiteitä, joilla organisaatio pyrkii edistämään tuotteidensa tai palveluidensa myyntiä. Hollanti ja Koski (2007, 17) toteavat, että markkinoinnin tarkoituksena on mahdollistaa kannattavan ja kehittyvän liiketoiminnan harjoittaminen yhteistyössä asiakkaiden kanssa. Yleishyödyllisessä yhdistystoiminnassa ei varsinaisesti puhuta liiketoiminnasta, mutta edellä mainittu lause pätee myös urheiluseuroissa; toiminnan tulee olla kannattavaa, jotta se voi myös kehittyä.

Seuratoiminnassa markkinointi ymmärretään usein varainhankinnan keinona, mutta tässä yhteydessä markkinoinnin avulla pyritään erottumaan muista alan toimijoista ja herättämään mahdollisten asiakkaiden eli uusien pelaajien mielenkiinto. Voidaan siis oikeammin puhua mainonnasta. Mainonta koostuu kahdesta osa-alueesta: mainosmediasta ja sen sisältämästä viestistä, jotka molemmat vaikuttavat vastaanotetun viestin kokemiseen. (Hollanti & Koski 2007, 132.) Nykyisin urheiluseurojen markkinointi on siirtynyt voimakkaasti sosiaaliseen mediaan, jossa julkaisemisen kynnys on matala ja tavoitavuus suuri. Vapaaehtoisten seuratoimijoiden on helppo lähteä mukaan seurojen tiedottamiseen juuri sosiaalisen median kautta.

4 MASKUN PALLOSEURAN TOIMINTAMALLIN KEHITTÄMISEN MENETELMÄT

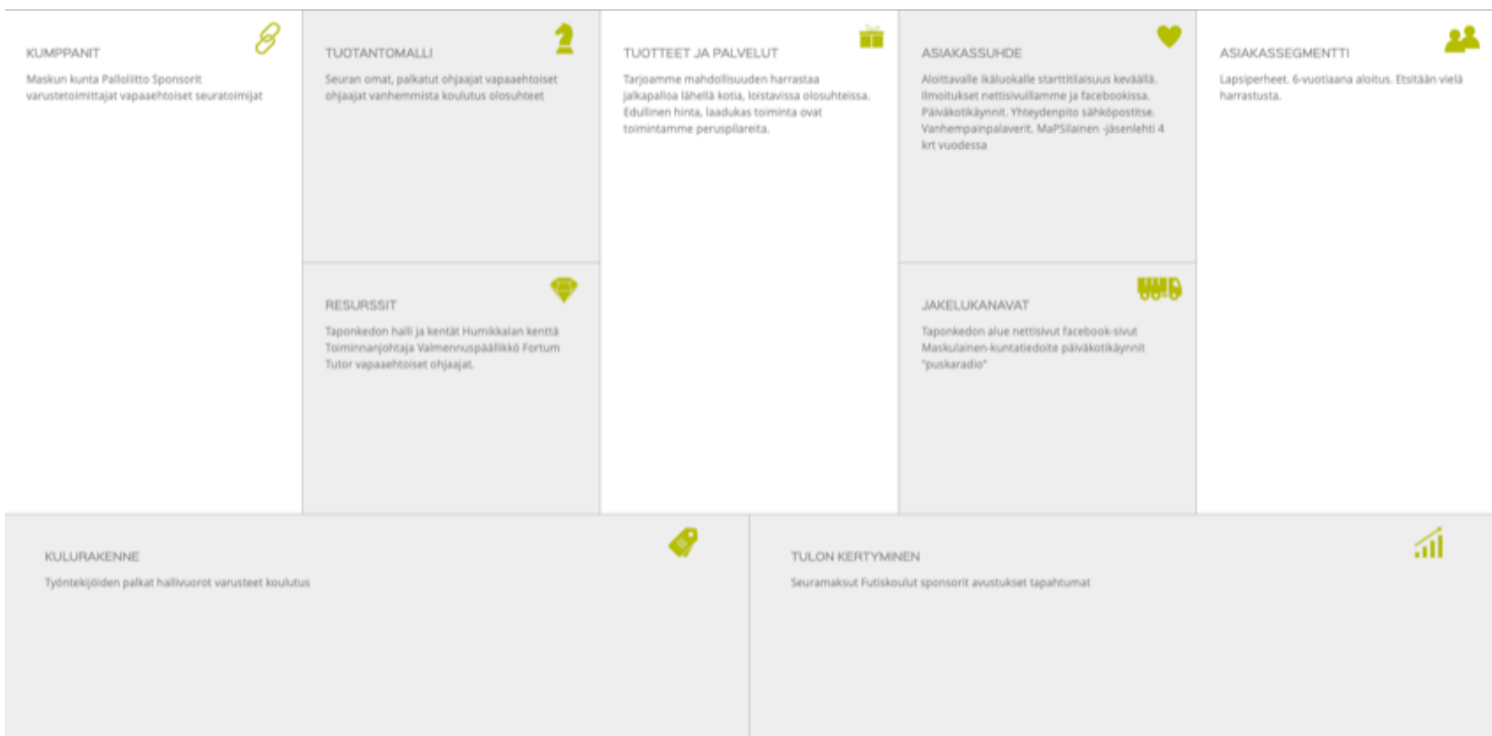
Tein webropol-kyselyn (liite 1) joulukuun 2019 alussa selvittääkseni keväällä 2018 ja 2019 aloittaneiden ikäluokkien eli 2013- ja 2012 -syntyneiden pelaajien vanhempien tyytyväisyyttä toimintaan. Kyselyssä keskitytään toiminnan laadun, hinnoittelun ja viestintän tason määrittämiseen. Kysely lähetettiin yhteensä 103 pelaajan vanhemmille ja pyydettiin, että kukin pelaaja/perhe vastaisi ainoastaan kerran. Näin toimin siksi, että saisin mahdollisimman todenmukaisia vastauksia, sillä saman perheen vanhemmat luultavasti vastaisivat kohtalaisen samalla lailla ja lisäksi kaikkien pelaajien kohdalla ei ollut saatavilla molempien vanhempien yhteystietoja.

Tein kyselyn näille kahdelle ikäluokalle siksi, että heillä on vielä tuoreessa muistissa toiminnan aloittaminen eikä varsinaista ”rutiinia” toiminnasta ole vielä päässyt syntymään. Kyselylinkki lähetettiin sähköpostitse kaikkien näiden kahden ikäluokan 103 pelaajan vanhemmille. Perusjoukoksi voitaisiin siis määritellä tässä tapauksessa Ojasalon ym. (2014, 122) mukaan nämä kaksi ikäluokkaa. Otokseksi muodostuvat kyselyyn vastanneet vanhemmat. Kuten Ojasalo ym. (2014, 123) toteavat, ei tässäkään tapauksessa olla kiinnostuneita juuri näistä kyselyyn vastanneista vaan tilastollisen arvioinnin perusteella pystytään tekemään koko perusjoukkoa koskevia, päteviä päätelmiä. Ihannetilanteessa kysely olisi toteutettu niin, että se olisi lähetetty kaikille Maskun Palloseurassa pelaaville junioreille mutta se ei olisi ollut tarkoituksenmukaista, sillä toiminta on kehittynyt ja muuttunut viimeisten 3-4 vuoden aikana voimakkaasti, joten tulokset eivät olisi olleet kovinkaan hyödyllisiä nykytilannetta ajatellen. Sain kyselyyn yhteensä 38 vastausta, eli n. 37% kyselyn saajista vastasi siihen. Se antaa siis jo melko hyvän yleiskuvan ikäluokkien yleisestä mielipiteestä.

Haastattelin (liite 2) myös T13-joukkueen (tytöt 2013-syntyneet) kahta ohjaajaa, jotka aloittivat joukkueen mukana keväällä 2019. Ohjaajat ovat pelaajien vanhempia eli he toimivat vapaaehtois pohjalta. Tarkoituksena oli selvittää kuinka tyytyväisiä he ovat olleet seuran tukeen ja koulutukseen ja mitä olisivat kenties kaivanneet seuralta enemmän. Käytin strukturoitua haastattelua (Ojasalo ym. 2014, 108), koska haastatteluihin käytettävä aika oli lyhyt, enkä siksi halunnut keskustelun rönsyilevän aiheen ulkopuolelle. Haastattelut olivat myös kontekstuaalisia haastatteluja (Ojasalo ym. 2014, 106), sillä ne tehtiin Taponkedon palloiluhallissa joukkueen treenien aikaan. Haastateltavista toisella

ei ollut aiempaa kokemusta niin seurasta kuin valmentamisestakaan, toinen taas on toiminut muutaman vuoden vanhemman tyttärensä joukkueessa huoltajana. Tämä on ollut iso ongelma aloittavan ikäluokan toiminnassa; miten saada vanhemmat innostettua mukaan toimimaan ohjaajina.

Lisäksi nykytilan määrittämiseksi käytettiin Business Model Canvasia. Business Model Canvasin yhdeksän rakennuspalikkaa (Ojasalo ym. 2014, 183) antavat hyvän kuvan siitä, miten eri osa-alueet vaikuttavat lopputulokseen ja missä osa-alueissa on kenties eniten kehitettävää. Business model canvasia ideoitiin seuran toimistolla yhdessä valmennuspäällikkö Rami Laaksosen kanssa. Erityisesti huomiota kiinnittyi avainresurssien miettimiseen: mitkä resurssit ovat kriittisiä, joita ilman emme voi toimittaa arvolutaustamme? (Ojasalo ym. 2014, 184)



Kuva 1. Business Model Canvas

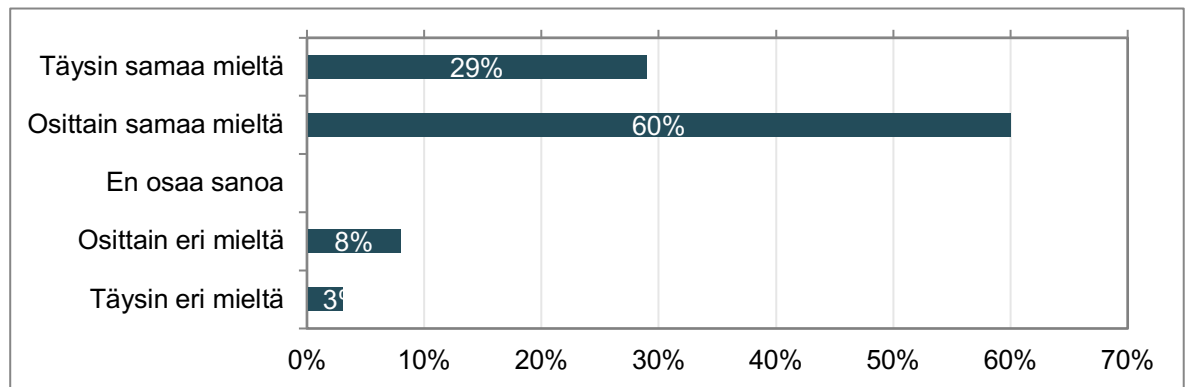
5 MASKUN PALLOSEURAN TOIMINTAMALLIN SUUNNITTELU

5.1 Kysely

Kyselyn ja haastattelujen vastaukset korostivat omia päätelmiäni; pääosin ollaan tyytyväisiä, mutta myös kehittämisen varaa on. Erityisesti avoimet kysymykset kuten ”miten kehittäisit aloittavan ikäluokan toimintaa, ts. missä on mielestäsi eniten kehitettävää” vahvistivat käsitystä, että suurimmat puutteet ovat tiedottamisessa ja valmentajien opastamisessa. Toisaalta vastauksista huomaa, että tiedottaminen ei mene aina perille asti, sillä vastauksista osa koski asioita, jotka on jo tehty ja niistä on myös opastettu / tiedotettu, esim. eräs vastaus: ”Vanhemmille laajempi infopaketti joukkueen toiminnasta eli vaikka tutustumisvaiheessa jaettavaksi mustaa valkoisella miten joukkue toimii”. Näin on toimittu jo pari vuotta, jostain syystä tämä infopaketti ei ollut tavoittanut vastaajaa.

Taulukko 1. Tyytyväisyyskyselyn kysymys 1.

Olen tyytyväinen seuran toimintaan ja seuralta saamaani palveluun.

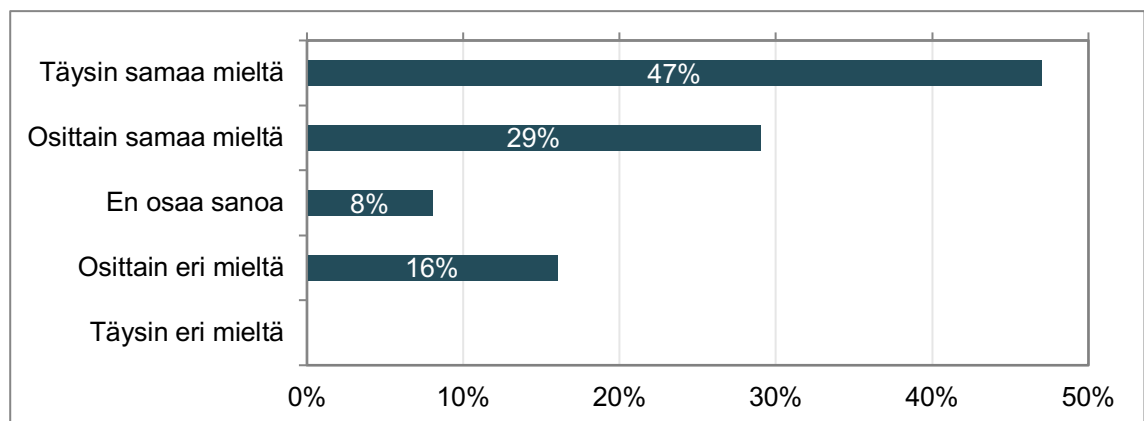


Kuten kyselyn ensimmäisen kysymyksen vastauksista (taulukko 1) näkyy, seuran toimintaan ja palveluun on oltu pääosin tyytyväisiä. Toisaalta myös yksittäisiä tyytymättömiäkin vanhempia/perheitä on ollut. Näissä tapauksissa saattaa olla, että odotukset ja omat tavoitteet ovatkin olleet turhan korkealla. Tehokkaalla viestinnällä ja ennakkomarkkinoinnilla pystyttäisiin ehkäisemään tätä, kun toiminnasta pystyttäisiin jo etukäteen antamaan selkeä, todenmukainen kuva. Kyselyn kahdeksannessa kysymyksessä (taulukko 2) pyrittiin selvittämään tiedottamisen riittävyttä ja pääsääntöisesti tiedotus on ollut riittävää.

Kuitenkin vajaa neljännes on ollut osittain eri mieltä tai ei ole osannut sanoa tähän mieltään, joten tässä on selkeästi parannettavaa. Suurelle ihmisjoukolle tiedottamisessa on kuitenkin oltava tarkkana, etenkin nykypäivän informaatiotulvan keskellä. Liika tiedottaminen saa aikaan kyllästymistä, joten olisi kiinnitettävä huomiota erityisesti tiedottamisen laatuun.

Taulukko 2. Tyytyväisyyskyselyn kysymys 8.

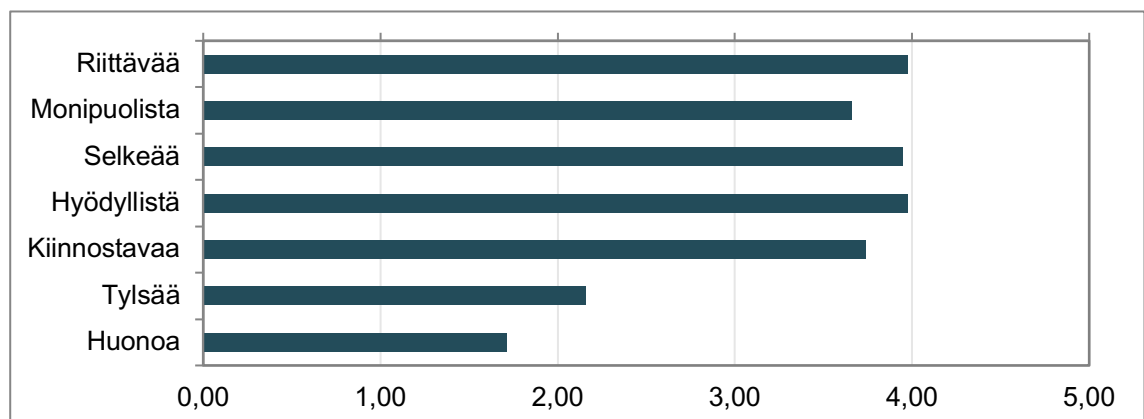
Olen saanut seuralta riittävästi tietoa aloittavan ikäluokan toiminnasta



Myös viestinnän laatua tiedusteltiin kyselyssä (taulukko 3), ja siinäkin pääsääntöisesti oltiin tiedottamisen laatuun tyytyväisiä. Tässä kysymyksen ja vastausvaihtoehtojen asetelu ei tosin ollut kovin onnistunut, sillä taulukko ei anna kovin selkeää kuvaa vastauksista.

Taulukko 3. Tyytyväisyyskyselyn kysymys 7.

MaPS:n viestintä on... (asteikolla: 5 = täysin samaa mieltä, 4 = osittain samaa mieltä, 3 = en osaa sanoa, 2 = osittain eri mieltä, 1 = täysin eri mieltä)



Vastauksista voi kuitenkin päätellä viestinnän laadun olevan melko lailla hyvällä mallilla, joskin osa on kokenut sen tylsäksi ja jopa huonoksi. Tosin kaikista asioista ei kovinkaan kiinnostavia saa vaikka niihin lisäisi kuinka monta hymiötä. Jotkin asiat on vain kerrottava niin kuin ne ovat.

5.2 Haastattelut

Valmentajien haastattelut sujuivat hyvin ja haastateltavat kertoivat mielellään mielipiteitään. Esille nousi muutama asia, joihin varmasti kiinnitämme seuran puolelta enemmän huomiota jatkossa, kuten käytännön ohjeiden tarpeellisuus ja koulutusten hyödyllisyys. Esimerkiksi niinkin yksinkertaiselta tuntuva asia kuin se, että valmentajat eivät tienneet missä harjoitteluvälineet löytyvät hallilta, aiheutti päänvaivaa ja turhaa ajanhukkaa. Valmentajista kokeneempi oli selkeästi jo perillä asioista ja näin ollen myös tyytyväisempi seuran toimintaan, koska tuen tarve ei ollut enää niin suuri. Toinen haastateltavista oli kokenut valmennuskoulutukset hieman tylsiksi ja tarpeettomiksi, joten näiden suunnitteluun pitää panostaa.

Silmiinpistävää oli kummankin aito innostus ja positiivinen asenne valmennusta ja seuratoimintaa kohtaan yleisesti. He olivat selkeästi ymmärtäneet, miten seuratoiminta pyörii, vapaaehtoisvoimin. Seuran palkolliset ovat mahdollistajia, jotka luovat vapaaehtois-toimijoille puitteet, raamit ja olosuhteet toteuttaa varsinaista toimintaa.

5.3 Omakohtainen kokemus

Kuten aiemmin mainitsin, kyselyn ja haastattelujen tulokset vahvistivat omia päätelmiä ja kokemuksiani asian tiimoilta. Olen ollut perustamassa jo yhdeksän ikäluokan joukkueet, joten omakohtaista kokemusta asiasta on jo paljon. Vuosien varrella minulle on selkiytynyt melko hyvin mitkä ovat ne asiat, joihin pitää kiinnittää huomiota. Pysin kuitenkin olemaan kriittinen itselleni ja ottamaan kyselyssä tulleet asiat huomioon mahdollisimman hyvin. Yksittäiset mielipiteet eivät aina välttämättä anna aihetta toimenpiteisiin, mutta ne antavat aina ajattelemisen aihetta; miten tämän voisi tehdä paremmin? Toisaalta aina ei voi miellyttää kaikkia, eikä pidäkään, vaan seuralla tulee olla selkeät linjaukset miten toimitaan. Muuten toimintamalleja olisi yhtä paljon kuin pelaajia ja vanhempiaakin.

6 MASKUN PALLOSEURAN TOIMINTAMALLI

6.1 Toiminnan markkinointi

Uusien pelaajien rekrytointi aloitetaan helmi-maaliskuussa, jolloin toiminnanjohtaja käy vierailulla kaikissa Maskun sekä Nousiaisten päiväkodeissa kertomassa Nappulaliigatoiminnasta ja palloilemassa lasten kanssa, mikäli päiväkodilla on salivuoro käytettävissä. Lapsille jaetaan kortit, joissa kerrotaan starttitilaisuuden paikka ja aika. Lisäksi Maskun kunnan kuntatiedote Maskulaiseen laitetaan ilmoitus starttitilaisuuksista, samoin Maskun Palloseuran netti- ja Facebook-sivulle. Nykyisten pelaajien vanhemmille lähetetään sähköpostitse infoa starttitilaisuudesta. Näin pyritään vielä varmistamaan, että tieto menee varmasti esim. nykyisten pelaajien nuoremmille sisaruksille.

Nykyisen systeemin tavoitavuus on hyvä, sillä suurin osa maskulaisista lapsista saa päiväkodin kautta tiedon starttitilaisuudesta ja kuntatiedote Maskulainen jaetaan jokaiseen maskulaiseen kotitalouteen. Jatkossa kehityskohteena onkin lähinnä mainosten ja lapsille jaettavien korttien visuaalinen ilme. Ne on pyrittävä tekemään yhä laadukkaamman ja houkuttelevamman näköisiksi. Aiemmin käytetyt Palloliiton ”Osoitteena Futis” –kortit korvataan omilla, seuran logoilla varustetuilla korteilla. Lisätään seuran nettisivuille, Instagramiin ja Facebookiin kuvia ja videopätkiä aiempien vuosien Nappulaliigapeleistä ja treeneistä. Kaikessa mainonnassa ja julkaisuissa käytetään seuran logoa ja pyritään tuomaan esille seurayhteisöä, johon tulevat pelaajatkin liittyvät. Mainosten visuaalista ilmettä kehitetään niin, että kaikki seuran mainokset antavat laadukkaan ja huolitellun kuvan.

Tärkein markkinointikanava on ehdottomasti ns. puskaradio eli pelaajat ja heidän vanhempansa. Kun toiminta on laadukasta ja pienillä pelaajilla on treeneissä ja peleissä hauskaa, sana kiirii eteenpäin muille potentiaalisille uusille pelaajille ja heidän vanhemmilleen. Seth Godin puhuu Ted Talks -sivustolta löytyvällä videolla ”How to get your ideas to spread” juuri tästä (Ted.com 2003). Hän toteaa, että juuri innokkailta käyttäjiltä tieto jostain kiinnostavasta asiasta leviää kaikkein tehokkaimmin, paljon paremmin kuin millään muulla markkinointikanavalla. Mutta hän myös korostaa, että asian täytyy olla oikeasti kiinnostava ja uniikki, jotta se kiinnostaa ihmisiä. Tämän vuoksi on ehdottoman tärkeää, että Maskun Palloseuran brändi ja imago on sellainen, että ihmiset haluavat olla osa sitä. Brändi sisältää lupauksen odotettavissa olevasta laadusta (Silén 2001, 123).

Ja laatu on juuri se asia, johon Maskun Palloseuran on toiminnassaan pyrittävä, jotta edellä mainittu lupaus myös toteutuu.

6.2 Starttitilaisuudet

Starttitilaisuus järjestetään Taponkedon hallilla huhtikuun alussa. Tilaisuudessa vanhemmat saavat tietopaketin Nappulaliigasta toiminnanjohtajan kertomana sekä Powerpoint-esityksenä. Lapset pelaavat ja leikkivät n. 45 min, ohjaajina vanhempia junioripeelaajiamme.

Powerpoint-esitys on aiemmin keskittynyt hieman liikaa yksityiskohtiin eli miten pelataan, missä ja milloin. Tiivistetään tätä osiota hieman ja kerrotaan enemmän kokonaiskuvasta, eli miten toiminta lähtee liikkeelle, mitä tapahtuu tulevaisuudessa ja mikä on vanhempien rooli tässä koko kuviossa. Kerrotaan myös yleisesti seurasta, sen toimijoista ja toimintatavoista. Tarvittaessa järjestetään vanhemmille infotilaisuus vielä ensimmäisten harjoitusten aikana, jossa opastetaan mm. Jopox-pukukopin käyttämisestä. Kerrotaan myös avoimesti harrastuksen kustannuksista nyt ja tulevaisuudessa.

Rekrytoidaan edelleen ohjaajat ja muut toimihenkilöt jo starttitilaisuudessa, mutta mietitään valmiiksi esim. ensimmäisen ohjaajakoulutuksen ajankohta, jotta saadaan ohjaajat heti koulutettua. Samoin joukkueenjohtajille järjestetään koulutus mahdollisimman pian starttitilaisuuden jälkeen.

Vanhemmille laaditaan A4-kokoinen tiivistelmä Nappulaliigatoiminnasta ja seurasta yleisesti, joka jaetaan starttitilaisuudessa huhtikuussa. Korostetaan vanhemmille MaPS:n pelaajapolkua ja nappulaliigan toiminnan ydintä, hauskanpitoa pallon kanssa. Kerrotaan selkeästi vanhempien rooli ja merkitys toiminnalle ja toisaalta missä menevät vanhempien toiminnan rajat. Esim. ohjaajille ja muille toimihenkilöille annettava työrauha ja annettava heidän hoitaa peleissä ja harjoituksissa lasten neuvominen ja ohjaaminen. Vanhempien tehtävänä KKK – Kuljeta, kustanna, kannusta.

Toisaalta ohjaajiksi ryhtyville vanhemmille on tehtävä myös selväksi heidän roolinsa, vastuunsa ja Maskun Palloseuran linjaukset valmennuksesta. Nappulaikäisten valmennuslinjaus (Maskun Palloseura 2017) ja ohjeistus on laadittu maaliskuun 2017 aikana yhdessä valmennuspäällikön ja Fortum Tutorin kanssa ja se jaetaan kaikille uusille ohjaajille joko paperiversiona tai sähköisesti.

6.3 Peliasut ja pallot

Aloittavan ikäluokan pelaajien kausimaksuun sisältyy pelipaita, sukat ja pallo. Pallon ja sukat saa omaksi, mutta pelipaita pitää palauttaa, kun se käy pieneksi tai pelaaja lopettaa. Pallot on varustettu seuran logolla ja pelipaidat ovat väriltään seuran viralliset vihreävalkoraidalliset. Näin pelaajat ja vanhemmat kokevat heti pääsevänsä ”sisään” seuraan ja seuran värit tulevat tutuiksi. Pyritään kaikessa toiminnassa tuomaan esille Maskun Palloseuran brändiä ja korostamaan sitä, että olemme kaikki yhtä isoa seuraa, yhteisöä ja perhettä.

6.4 Harjoitukset

Kun joukkueet (tytöille ja pojille omansa) on starttitilaisuudessa perustettu, järjestetään ensimmäiset harjoitukset Taponkedon hallissa n. viikon päästä starttitilaisuudesta. Ensimmäiset harjoitukset järjestetään seuran Fortum Tutorin, valmennuspäällikön tai muun tehtävään määrätyn henkilön toimesta, joka toimii harjoituksissa Maskun Palloseuran edustajana. Avuksi hänelle rekrytoidaan 3-4 vanhempaa junioripelaajaa. MaPS:n edustaja suunnittelee harjoitukset etukäteen ja vastaa harjoitusten läpiviemisestä yhdessä apuvalmentajien sekä ikäluokan vanhemmista rekrytoitujen ohjaajien kanssa. Näin toimitaan vähintään ensimmäisen kuukauden ajan. Toisesta toimintakuukaudesta eteenpäin Maskun Palloseuran edustaja avustaa edelleen joukkueen omia ohjaajia harjoitusten suunnittelussa ja toteutuksessa, mutta enemmän tarkkailijan roolissa.

Ohjaajille laaditaan käytettäväksi harjoitepankki, josta on helposti saatavilla tietoa ja ohjeita harjoitteisiin liittyen. Fortum Tutor ja valmennuspäällikkö laativat ohjaajille harjoitus-suunnitelman, joka kattaa koko ensimmäisen kauden. Korostetaan toiminnan leikkimielisyyttä ja hauskanpitoa, oppiminen tapahtuu siinä ohessa.

Aikaisemmilta vuosilta saadun palautteen perusteella juuri ensimmäisten harjoitusten läpivieminen on asia, jossa on eniten petrattavaa. Aiempina vuosina ohjaajat ovat saattaneet olla alussa pitkäänkin ns. ”pihalla”, ja harjoitukset ovat menneet enemmän tai vähemmän sähläämiseksi. Keskusteluissa muutamaa vuotta aiemmin aloittaneen ikäluokan eli P10-joukkueen joukkueenjohtajan Esa Koskisen kanssa tämä nousi selkeästi oleellisimmaksi kehityskohdaksi.

6.5 Pelitapahtumat

Nappulaliigapelit alkavat toukokuun puolivälissä ja jatkuvat juhannukseen asti, yhteensä kuusi viikkoa. Syyskierros elo-syyskuussa, samoin kuusi viikkoa. Pelit ovat kestoaltaan 1x12min, ja pelejä pelataan turnausmuotoisesti 4 peliä/joukkue/peli-ilta. Pelit loppuvat viimeistään klo 20.00. Pelitapahtumissa paikalla aina MaPS:n edustaja (vähintään kevätkaudella). Seuran edustaja vastaa, että pelitapahtumat sujuvat aikataulun mukaan ja opastaa joukkueita mikäli ongelmia ilmenee. Pelitapahtumiin kutsutaan myös naapuriseurojen joukkueita tuomaan vaihtelua vastustajiin. Pelien tuloksia ei kirjata ylös. Jokaisen peli-illan päätteeksi jokaisesta joukkueesta ohjaajat antavat yhdelle pelaajalle vihreän ”Fair Play” –kortin. Tämä ei ole parhaan pelaajan palkinto, vaan se tulee antaa reilulle, rehdille ja reippaalle pelaajalle, joka osoittaa hyvää urheiluhenkeä.

Pelitapahtumissa vastuuvuorossa oleva joukkue järjestää puffetin, jossa on myynnissä kahvia, mehua ja pientä purtavaa yms. Ohjeistetaan vanhempia alusta alkaen varautumaan siihen, että jokainen vuorollaan hoitaa joko puffettimyyntiä tai hankkii/leipoo puffettiin myytäviä tuotteita. Puffettimyynnin tuotoilla maksetaan pelinohjaajamaksut ja rahoitetaan yleisesti joukkueen toimintaa (mm. hallimaksut talvella) sekä tehdään pelitapahtumista viihtyisämpiä paikalle saapuville katsojille. Tärkeää olisi saada vanhemmat ymmärtämään heti, että pienellä talkootyöllä mahdollistetaan harrastustoiminta myös vähävaraisemmille perheille.

6.6 Toimihenkilöiden koulutukset

Jotta Nappulaliigatoiminta pysyy kustannuksiltaan edullisena, pelaajien vanhempia rekrytoidaan joukkueen toimihenkilötehtäviin. Toimihenkilöiltä ei vaadita aiempaa kokemusta tehtävistä, vaan ohjaajille, joukkueenjohtajille, rahastonhoitajille ja huoltajille järjestetään seuran toimesta koulutukset tehtäviin.

Kaikille aloittaville ohjaajille järjestetään mahdollisimman pian starttitilaisuuden jälkeen ensimmäinen valmentajakoulutus. Ohjaajat pyritään saamaan Palloliiton ”futisvalmentajan starttikoulutukseen” viimeistään toisena toimintavuotena. Yhteistyössä LiikU:n (Varsinais-Suomen Liikunta ja Urheilu) kanssa järjestetään ohjaajille ja muille toimihenkilöille lasten kanssa toimimista tukevaa koulutusta. Ohjaajien koulutuksissa korostetaan toi-

minnan perusperiaatetta eli hauskanpitoa pallon kanssa ja liian kilpailullisuuden välttämistä. Liian innokkaita valmentajia hillitään, jotta toiminta ei mene liian vakavaksi heti alussa.

Joukkueenjohtajille ja rahastonhoitajille järjestetään perehdytys mahdollisimman pian starttitilaisuuden jälkeen, huhti-toukokuussa. Perehdytyksestä vastaavat toiminnanjohtaja ja juniorijaoston puheenjohtaja.

Huoltajille järjestetään perehdytys ensimmäisen toimintavuoden aikana. Käytetään mahdollisuuksien mukaan piirin tarjoamia koulutuksia, mutta tarvittaessa hankitaan koulutus piiriltä ostopalveluna.

Kuten Kuuluvainen (2015, 51) kirjoittaa, vapaaehtoiset sitoutuvat toimintaan paremmin, jos he tuntevat omistajuutta eli kokemusta siitä, että toiminta tuntuu omalta. Koulutusten ja perehdytysten myötä heidän on helpompi ottaa vastuuta toiminnasta ja itseluottamus tekemiseen kasvaa.

Opastetaan kaikkia vanhempia tutustumaan Maskun Palloseuran seuratoiminnan käsikirjaan (Maskun Palloseura 2016), josta löytyvät kunkin ikäluokan toiminnan linjaukset. Käsikirjaa on päivitettävä säännöllisesti, jotta sieltä löytyvät tiedot ovat ajan tasalla.

6.7 Viestintä ja tiedottaminen

Kaikki aloittavat pelaajat vanhempineen liitetään seuran Jopox-toiminnanohjausjärjestelmään ja joukkueille perustetaan omat alisivut sekä ”pukukoppi”-toiminto, jossa ilmoitetaan tapahtumiin, seuran verkkosivuille. Toiminnanjohtaja vastaa alussa joukkueen sisäisestä tiedottamisesta, mm. harjoitusvuorot, pelitapahtumien aikataulut ym. Viestintä pyritään pitämään selkeänä sekä yksinkertaisena ja viestien määrä pidetään maltillisena, jotta vanhemmat välttyvät tietotulvalta. Vähitellen joukkueen sisäisen viestinnän vastuuta siirretään joukkueenjohtajalle.

Seuran viestintää pyritään yhdenmukaistamaan ja sekä visuaalisen ilmeen, että sisällön osalta. Näin annetaan ulospäin jo viestinnällä laadukas vaikutelma.

Kannustetaan joukkueen toimihenkilöitä osallistumaan seuran järjestämiin koulutuksiin ja tapahtumiin. Opastetaan ongelmatilanteissa olemaan rohkeasti yhteydessä toiminnanjohtajaan tai juniorijaoston puheenjohtajaan ja keskustelemaan seuran muiden toimihenkilöiden kanssa.

6.8 Vanhempainpalaverit

Joukkueenjohtajia opastetaan pitämään vuosittain vähintään yksi vanhempainpalaveri syksyllä, edellisen kauden päätyttyä. Palavereissa käydään läpi mennyttä kautta ja etenkin tulevaa. Palaverissa käydään läpi mm. seuraavat asiat:

- Joukkueen taloustilanne
- Tulevan kauden toimihenkilöt
- Tulevan kauden kustannusarvio
- Tulevan kauden kausisuunnitelma (pelit, harjoitukset, turnaukset, tauot ym.)

Vanhempainpalavereissa on oltava aina läsnä myös seuran edustaja, yleensä toiminnanjohtaja, varahenkilönä puheenjohtaja. Seuran edustaja käy palavereissa läpi seuran yleisiä asioita ja pitää huolen siitä, että palaverissa tehdyt päätökset ovat seuran linjausten mukaisia.

Suosittelaa pitämään myös toinen vanhempainpalaveri keväällä, ennen kauden alkua. Tämä palaveri on hiukan vapaamuotoisempi ja siinä on hyvä käydä läpi esim. kesän otteluiden ilmoittautumisten, pelaajien nimeämisten ym. tapahtumien pelisäännöt.

6.9 Mittarit ja kehittämistoimien seuranta

Ensimmäisen toimintavuoden jälkeen joukkueista tapahtuva drop-out on kohtuullisen suurta; keskimäärin vajaasta 60 aloittaneesta pelaajasta seuraavalla kaudella jatkaa enää n. 30-40 pelaajaa. Laadukkaammalla toiminnalla pyritään osaltaan ehkäisemään drop-outia ja saamaan useampi pelaaja jatkamaan harrastusta. Mittarina voidaan käyttää siis ko. ikäluokan pelaajamäärän seurantaa, ensimmäisenä tarkastuspisteenä aloitusvuotta seuraava kevät, jolloin käydään läpi paljonko ikäluokasta jatkaa myös seuraavalla kaudella.

Joulukuussa 2019 tehty tyytyväisyyskysely toteutetaan saman sisältöisenä myös kauden päätteeksi vuonna 2020 aloittaneelle ikäluokalle (2014-syntyneet), ja vastauksia verrataan tänä vuonna tehtyyn kyselyyn. Myös valmentajia haastatellaan ja verrataan haastattelujen tuloksia tämän vuoden vastaaviin. Toiminnanjohtaja toteuttaa kyselyn ja haastattelut marraskuussa-joulukuussa.

Kauden päätteeksi tarkastellaan myös, ovatko kaikki kehittämistoimet toteutuneet suunnitellusti. Tähän osallistuvat toiminnanjohtajan lisäksi myös valmennuspäällikkö, seuran puheenjohtaja ja juniorijaoston puheenjohtaja.

7 POHDINTAA

Seuran markkinointia, imagoa ja brändiä on kehitettävä, jotta saamme jatkossa yhä suuremman joukon lapsia mukaan toimintaan. Tähän liittyy seuran erilaisten julkaisujen ja mainosten visuaalisen ilmeen kehittäminen yhtenäisempään ja laadukkaamman vaikutuksen antavaan suuntaan. Osaltaan tämä kehittää myös tärkeää seurakulttuuria, jossa pelaajat ja heidän vanhempansa kokevat olevansa osa jotain suurempaa yhteisöä. Tähän tarvitaan koko seurayhteisön panostusta; kokeneemmat seuratoimijat voivat esimerkiksi ja neuvoillaan saada palon syttymään myös uusien seuratoimijoiden sydämiin.

Tärkeintä on kuitenkin toiminnan laatu, joka takaa sen, että aloittavat pelaajat ja heidän vanhempansa haluavat jatkossakin olla mukana seuran toiminnassa ja osa seurayhteisöä. Näin he luultavasti kertovat hyvästä kokemuksestaan myös eteenpäin ystävilleen ja tutuilleen, joka taas saa yhä useamman kiinnostumaan seurasta. Nyt luotu toimintamalli ei suinkaan ole täydellinen eikä kaikilta osin läheskään valmis, mutta se on varmasti askel oikeaan suuntaan. Sitä pitää päivittää jatkuvasti, jotta se pysyy ajan tasalla.

Opinnäytetyön teoreettinen osuus jäi melko laihaksi, eivätkä kyselyn kaikki kysymykset aivan vastanneet tarkoitusta ja niihin pitää jatkossa tehdä hieman parannuksia. Myös haastateltavia olisi saanut olla useampia paremman otannan saamiseksi, aikataulutusergelmat kuitenkin estivät tämän. Ongelmia tuotti myös aiheen rajaaminen ja fokusointi oikeisiin asioihin. Aihe oli itselleni hyvinkin läheinen, joten sen objektiivinen tarkastelu oli ajoittain hankalaa. Jos aloittaisin opinnäytetyön tekemisen nyt uudelleen, lähtisin haastattelemaan muiden seurojen vastaavassa asemassa olevia henkilöitä ja selvittämään miten heidän seuroissaan nämä ongelmat on ratkaistu ja millaisia toimintamalleja heillä on käytössään. Nyt useat päätelmät jäivät liiaksi oman seuran kokemusten varaan.

Aloittavan ikäluokan toiminnan starttaaminen heti oikeille urille on joukkueen jatkon kannalta erittäin tärkeää. Alussa opittuja ”vääriä” toimintatapoja on myöhemmin vaikea korjata. Itse pelaajien eli lasten kanssa harvoin on ongelmia, mutta vanhempien tukeminen, kouluttaminen ja tiedottaminen säästää myöhemmin monelta harmilta. Kun seuran linjaukset ja periaatteet tehdään jo alussa selväksi ja joukkueen toimintaa tuetaan vahvasti seuran suunnalta, on vanhempien ja lasten helppo lähteä mukaan toimintaan. Tähän käytetyt eurot maksavat itsensä myöhemmin monin kerroin takaisin.

LÄHTEET

Hollanti J. & Koski J. 2007. Visio: Markkinoinnin soveltaminen liiketoiminnassa. Keuruu, Otava.

Kuuluvainen Salla, 2015. Vapaaehtoistyön johtaminen. Helsinki, SKAF ry.

Meri E, 2020. Viitattu 20.11.2020.

<https://byyri.com/kohti-vahvempaa-seurakulttuuria-opas-on-julkaistu/>

Masku.fi, 2020. Viitattu 24.11.2020

<https://www.masku.fi/kunta-ja-hallinto/tietoa-maskusta/>

Maskun Palloseuran Nappulaikäisten valmennuslinja, 2017. Viitattu 8.10.2020

<https://www.maskunpalloseura.fi/materiaalipankki/?download=19814>

Maskun Palloseuran seurakäsikirja, 2016. Viitattu 15.5.2020.

<https://www.maskunpalloseura.fi/materiaalipankki/?download=20035>

Maskun Palloseuran säännöt, 2020. Viitattu 18.11.2020

<https://www.maskunpalloseura.fi/seura/96207/saannot>

Maskun Palloseuran toimintakertomus, 2019. Viitattu 8.10.2020.

<https://www.maskunpalloseura.fi/materiaalipankki/?download=19815>

Ojasalo K.; Moilanen T. & Ritalahti J. 2014. Kehittämistyön menetelmät: uudenlaista osaamista liiketoimintaan. Helsinki, Sanoma Pro.

Silén T, 2001. Laatu, brandi ja kilpailukyky. Porvoo, WS Bookwell Oy.

Suomen Palloliitto, 2020. Suomalaisen jalkapallon ja futsalin strategia 2020-24. Viitattu

12.10.2020. https://www.palloliitto.fi/sites/default/files/Palloliitto/strategia_2020-24_2.pdf

Suomen Palloliitto, 2010. Seuran hyvä hallinto. Viitattu 17.11.2020

<https://www.seuraohjelma.fi/seuranhallinto/seurajohtaminen/hyvahallinto/getfile.php?file=27>

Ted.com, 2003. Viitattu 8.10.2020.

https://www.ted.com/talks/seth_godin_on_sliced_bread-t-2511

Tuloverolaki 1535/1992. Annettu Helsingissä 30.12.1992. Saatavilla sähköisesti osoitteesta

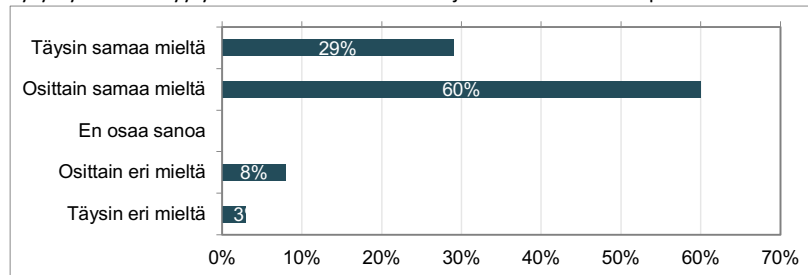
<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1992/19921535#O2L3P22>

Yhdistyslaki 503/1989. Annettu Helsingissä 26.5.1989. Saatavilla sähköisesti osoitteesta

<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1989/1989050>

LIITE 1: TYYTYVÄISYYSKYSELY 2012- JA 2013 - SYNTYNEIDEN VANHEMMILLE

Kysymys 1: Olen tyytyväinen seuran toimintaan ja seuralta saamaani palveluun.



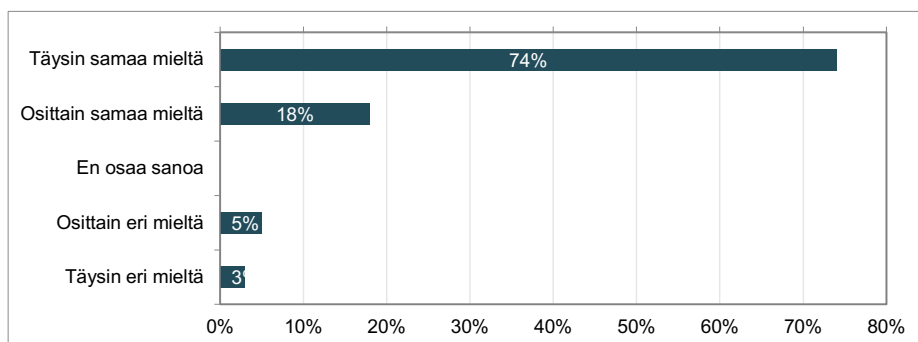
Kysymys 2: Miten kehittäisit aloittavan ikäluokan toimintaa, ts. missä on mielestäsi eniten kehitettävää?

- Tiedonkulku joukkueessa toimivilta aikuisilta kaikille vanhemmille. Tosin JoJon vaihduttua tämä on parantunut huomattavasti.
- Yhteistyö eri ikäluokkien välillä. Varsinkin ihan junnut voisi saada hyviä vinkkejä lajia jo pari vuotta harrastaneilta...
- Seuran sivuille selkeä infopaketti pelaamaan haluaville. Saisi perustiedot ilman yhteydenottoa joukkueenjohtajaan.
- Aloittavassa ikäryhmässä olisi hyvä olla mukana kokeneempi valmentaja joukkueen ulkopuolelta, jotta homma lähtisi pyörimään heti alusta alkaen oikeaan suuntaan. Jokaisen aloittavan ikäluokan pelaajien vanhemmista ei välttämättä löydy tietotaitoa valmennukseen.
- Lisäisin uusien valmentajien tukemista vielä lisää. Olisi hyvä olla tietopankki, josta löytyisi erilaisia harjoitteita pelaajille. Ennen oli Fortum Tutor sivusto, mutta onko vielä käytössä.
- T13 joukkueen harjoitusaika on ollut n.50-60min. Harjoitusten aloitukset ovat olleet välillä melkoista sähläämiseen ensimmäiset 5-10min. Harjoituksissa ei ole vaadittu pelaajilta keskittymistä. On mm.hyväksytty, että loppupelissä saa maata kentällä ja leikkiä kumirouheen kanssa. Vaikka pelaajat ovat pieniä niin nämä ovat ihan perusasioita joita voi ja pitää jo vaatia aivan pienimmiltäkin pelaajilta. Tämä turhauttaa niitä, jotka tulevat harjoituksiin harjoittelemaan ja osaavat jo perusryhmässä toimimisen taidot. Valmentajat voivat ihan hyvin laittaa sivuun ne, jotka eivät osaa keskittyä tai ei vaan kiinnostu. Miksi hyväksytään, että jotkut pilaa toisten harjoitukset?
- Mielestäni homma toimii hyvin. Ehkä eräänlainen talvisarja voisi olla hyvä vaihtoehto myös, niin tulisi pelituntumaa enemmän. Toiminta vaatii innokkaita vanhempia, jotta systeemi onnistuu.
- Oheisharjoittelua lisättävä. Jalkapallossa kyse muustakin kuin pallon kanssa treenamisestä.
- Ensimmäisessä palaverissa kerrottaisiin kaikki mahdollinen ja mahdoton asia. Mahdolliset pelimaksut, palloseuran nettisivujen käyttö. Olisi helpompaa jos olisi eri käyttäjätunnukset sivuille nyt on hankalat käyttää..
- Alun informaation saannissa ja käytännön asioissa (avaimet, harjoitusvälineet, yms) parannettavaa
- Peliakatauluja voi yrittää sovittaa niin ettei joukkue joudu olemaan paikalla koko iltaa. Tytöillä pitäisi olla joka kerta yksi peli toista tyttöjoukkuetta vastaan. Pojat ovat parempia ja osaa tytöistä jännitti pelata poikia vastaan. Myös pelinohjaajilta enemmän huomiota tönimiseen yms fyysiseen kontaktiin, joka ei ole sallittua.
- Tytöt ja pojat alkuun sekaisin. Tytöt lähes aina häviävät kaikki pelit, niin se on heistä kurjaa.
- Aloittavassa ikäluokassa olisi hyvä olla aina minimissään 1 valmentaja, jolla taustaa itsellä jalkapallost. Ellei näin ole niin seura voisi panostaa keksimällä / tekemällä heille malli harjoituksia. Näin kaikilla olisi tasavertainen aloitus, sillä ihmiset jotka eivät ole itsekään koskaan palloon koskeneet niihin harvoin osaavat ideoida harjoituksia. Tai saavat mielenkiinnon pysymään lajissa
- Jalkapallon treenaamisen opettelu pitäisi aloittaa samantien ja jättää leikkiminen vähemmälle. Jalkapallo on sama tytöille ja pojille ja taitojen opettelu pitäisi aloittaa jo mahdollisimman varhaisessa vaiheessa.
- 1.vuosi ok. 2.vuosi voisi olla vähän enemmän toimintaa.

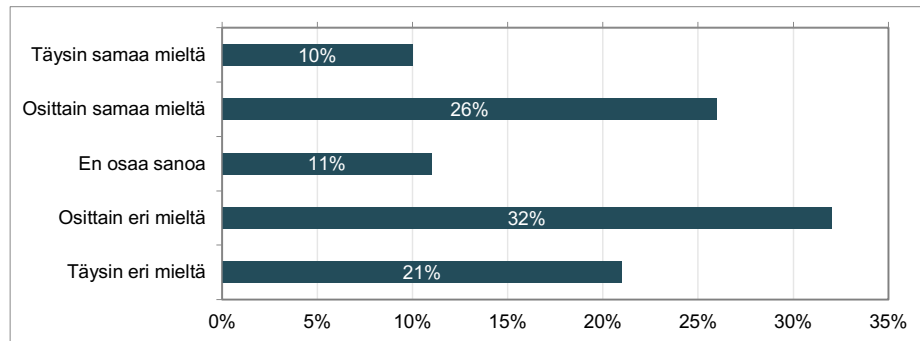
- Mokka-pala "touhu" ja buffetti voisi alkaa vähän kevyemmin. Harjoitusajat saisi tulla aikaisemmin tietoon, koska muiden harrastusten tiedot tulevat jo monta viikkoa ennen Palloseuran tietoja. Koskee lähinnä hallivuoroja. Tällöin ei voi suunnitella lasten harrastuksia yhtään eteenpäin.
- Ihan ok näin.
- Ajoissa infoa seuran sivuille milloin ryhmä aloittaa.
- Pelaajan Vanhempien ohjeistamisessa.
Nyt tieto "hajallaan" sähköisessä muodossa tai määrättyjen henkilöiden "takana".

Pelaajien valmentajien koulutuksessa.
- Ohjeistusta enemmän esim Hemmingin valvontavuoro, buffetin vastuu. Pieniä asioita mutta sitten kaikki selkeämpää kun on saanut jonkun ohjeistuksen perusasioista mm. grillikassut, mitä Hemmingistä suljetaan vuoron päätyttyä yms
- Jokaiselle perheelle voisi tehdä kyselyn valmennukseen liittyen ja saatuja tietoja/ideoita valmentajat voisivat käyttää.
Treeneissä pyrittäisiin minimoimaan kentällä oman vuoron odottelu. Harjoitteita joissa kaikki pääsevät samalla kertaa esim pallon kuljetukseen.
Juniori toivoo itse harjoituksiin enemmän pelaamista.
- Ehkä pelaamiseen/ sääntöjen opetteluun tms. fokuoimista on kaivattu enemmän, mutta ymmärrettävästi ovat nuoria vielä.
- Mä haluan että joku joka tietää jotain jalkapallosta opettaa sitä lapsille, eikä minä.
- Vanhemmille laajempi infopaketti joukkueen toiminnasta eli vaikka tutustumisvaiheessa jaettavaksi mustaa valkoisella miten joukkue toimii

Kysymys 3: Harrastusmaksut ovat toiminnan laatuun nähden sopivat



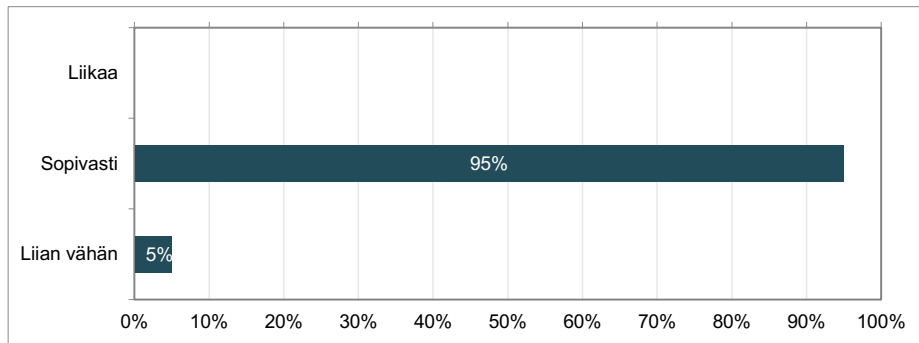
Kysymys 4: Olisin valmis maksamaan harrastuksesta huomattavasti enemmän, mikäli seura tarjoaisi joukkueelle esim. ammattivalmentajan



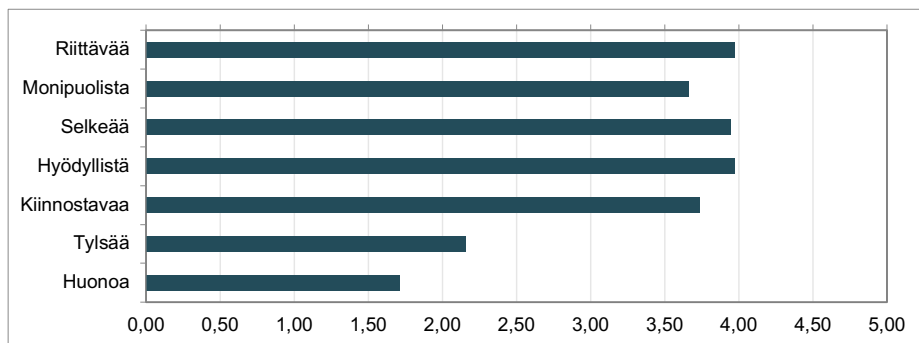
Kysymys 5: Mikäli haluaisit harrastuksen hinnasta halvemmän, mistä olisit valmis luopumaan?

- Hinta on ollut erittäin alhainen jo nyt ja tällä tasolla pitäisi pysyä, ei siis alemmalla.
- Ei tarvetta, on jo halpa. Vertailuksi aiempi harrastus oli taitoluistelu, jossa harrastelijaryhmän puolikas kausi 3x45 min harjoituksilla viikossa on n. 280€.
- Mielestäni tämän hetken hinnat ovat aika hyvät. En olisi oikeastaan valmis luopumaan mistään.
- Mistään ei pysty luopumaan. Nykyinen hinta erittäin edullinen, mutta hinta-laatu suhde kyseenalainen. Vähän enemmän hintaa ja toiminnan tasoa korkeammaksi ja laadukkaammaksi.
- Harrastus on mielestäni sopuhintainen. Ei tule mieleen mitään
- Esim. vähemmän pelejä.
- Hinta on sopiva suhteessa toimintaan. On hienoa, että lapsi voi urheilla kivalla hinnalla, mikä ei rasita vanhemman kukkaroa kauheasti. Ajattelen niin, että on tärkeää että lapset saavat yhtäläiset mahdollisuudet harrastaa. Tämä on Mapsissa huomioitu hyvin. Lisäksi on mukavaa, että seuran päämääränä on tarjota laadukas harrastus, mitä harrastetaan hyvällä mielellä. Tämä on paljon tärkeämpää kuin ammattivalmentajan käyttö. Ammattivalmentaja ja kalliimmat hinnat karsisivat varmasti paljon harrastajia pois.
- Mielestämme harrastus on ihan sopivssa hinnassa. Hirveästi hän junnut eivät seuralta saa vaan kaikki kulut maksavat vanhemmat. Nyt maksut nousevat ensi kaudelle ja en tiedä mitä joukkue saa korotusta vastaan seuralta.
- Päinvastoin hintaa voisi nostaa sen verran, että siihen sisältyisi jo hallivuokrat.
- Hyvä näin.

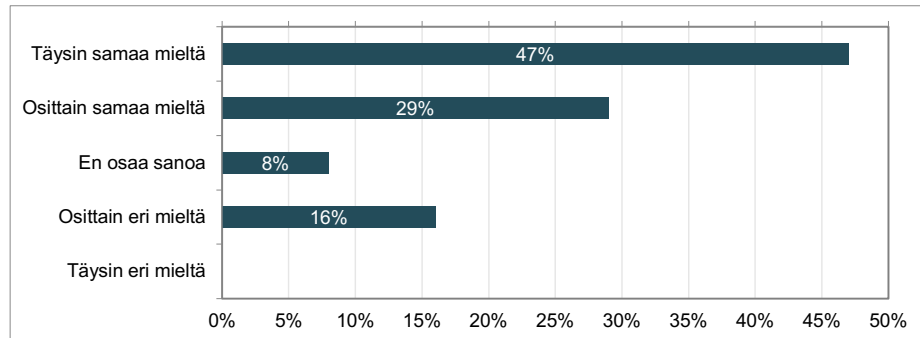
Kysymys 6: Joukkueella on tapahtumia...



Kysymys 7: MaPS:n viestintä on... (asteikolla: 5 = täysin samaa mieltä, 4 = osittain samaa mieltä, 3 = en osaa sanoa, 2 = osittain eri mieltä, 1 = täysin eri mieltä)



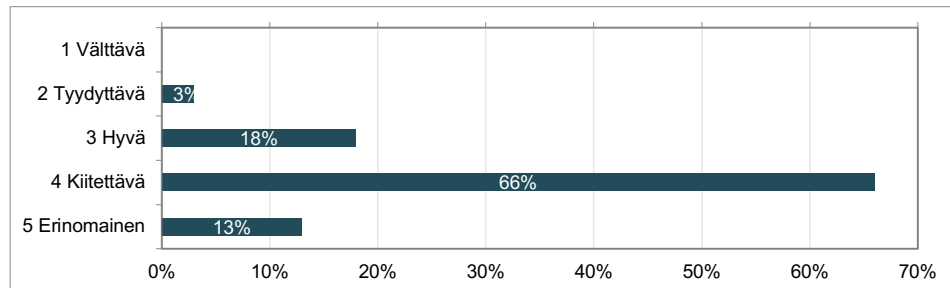
Kysymys 8: Olen saanut seuralta riittävästi tietoa aloittavan ikäluokan toiminnasta



Kysymys 9: Viestini seuran johdolle / vapaa sana

- Valmennusjohto voisi kiinnittää enemmän huomiota siitä, kuinka he ottavat lapset vanhempineen vastaan harjoituksiin ja peleihin. Hyvin harvoin lasta/vanhempaa tervehditään hallille/kentille tullessa. Olkoonkin sitten varsinaissuomalainen tapa niin siitä pitäisi päästä pois.
- Yrittäkää panostaa laatuun ja tasokkaaseen valmentamiseen!! Jo ala-asteikäiset pojat haluavat siirtyä pelaamaan muihin seuroihin, kun Mapsin treenien taso, harjoitusten laatu, valmennuksen osaaminen ovat huonoa. Monissa Mapsin ikäluokissa on vielä 7-9v ikäisiä poikia n. 30-40 eli massaa on! Pojat haluaisivat pelata ja kehittyä, johon Mapsin toiminta ei anna mahdollisuutta. Kaikki pelaa -meininki ja tasapäistetyt peliryhmät eivät palvele ketään. Tietty se on valmentajillekin helpompaa, kun treenejä ja pelejä ei tarvitse suunnitella, vedetään sitä samaa polttopalloa vuodesta toiseen, jonotellaan treeneissä, kun 4 poikaa pujottelee jotain tötsiä, hyväksytään sählääminen ja muu apinointi. Tämä touhu ei vaan palvele poikia, jotka haluavat kehittyä ja treenata niin kuin nuoret urheilijat treenaavat.
- Jatkakaa samaan malliin
- Hyvää toimintaa hyvin organisoidussa seurassa. Kiitos!
- Kiva mahdollisuus lapsille testata jalkapalloa ja joukkuelajia.
- Arvostakaa vapaaehtoisia vanhempia jatkossakin. He tekevät hienoa työtä
- Hyvä, kiitos kuluneesta vuodesta!
- Kehitetään buffetin myyntiin korttimaksumahdollisuus, on tätä päivää, kasvattaa myyntiä ja kiusalliset tilanteet poistuvat, kun edellisellä ryhmällä toiminut korttimaksu ja meidän (2012) ryhmällä sitä ei ole, lapset jäävät ilman mokkapalojaan;

Kysymys 10: Minkä yleisarvosanan antaisit Maskun Palloseuran toiminnasta?



Liite 2. Haastattelu valmentajille

Valmentaja 1.

Miksi lähdit ohjaajaksi joukkueeseen?

Lähdin mukaan toimintaan, koska tykkään olla aktiivisesti mukana omien lasten harrastuksissa.

Mikä on ollut seuran toiminnassa hyvää?

Seura tukee hyvin nuorten ja lasten palloilutoimintaa. Hyvät ohjaajakoulutukset, jalkkiskoulu/leirit lapsille, perjantaiset vapaavuorot, aloittelevien peliturnaukset, aktiivista toimintaa ympäri vuoden.

Mikä on ollut seuran toiminnassa huonoa?

Ei huonoa sanottavaa seuran toiminnasta.

Mitä mieltä olet seuran järjestämistä ohjaajakoulutuksista?

Ohjaajakoulutukset hyvä juttu. Osalla vanhemmilla ei omaa pelitaustaa takana, niin koulutus antaa hyvät avut ohjaukseen.

Millainen kuva sinulla on Maskun Palloseurasta yleisellä tasolla?

Maskun Palloseura panostaa hyvin jalkapalloilun mahdollisuuksiin Maskussa. Toiminta on ollut vuosikaudet hyvällä mallilla ja koko ajan kehittyvään suuntaan. Aktiivinen seura, hyvillä toimihenkilöillä varustettuna.

Miten seura voisi auttaa sinua/joukkuettasi enemmän?

Harjoituksia oli alkuun seuraamassa tutor, jolta sai tarvittaessa apua. Tutor on hyvä olla seuraavallakin ikäpolvella mukana helpottaakseen ryhmien alkuun liikkeelle panoa.

Valmentaja 2.

Miksi lähdit ohjaajaksi joukkueeseen?

Koska tyttäreni oli pelaamassa.

Mikä on ollut seuran toiminnassa hyvää?

Vapaus toimia miten haluaa.

Mikä on ollut seuran toiminnassa huonoa?

Alun vähäinen informaatio/ohjeistus. Esimerkiksi vieläkö en tiedä missä on mitään apuvälineitä/harjoitusvälineitä hallilla.

Mitä mieltä olet seuran järjestämistä ohjaajakoulutuksista?

Peruskoulutus oli hyödyllinen, joskin aika pitkäväteinen. Muut on olleet vähemmän hyödyllisiä.

Millainen kuva sinulla on Maskun Palloseurasta yleisellä tasolla?

Hyvä kuva, parantunut vielä matkan varrella.

Miten seura voisi auttaa sinua/joukkuettasi enemmän?

Aloittavien ikäluokkien ohjaajille yms. selkeämmät käytännön ohjeet harjoituksiin ja peleihin. Missä on mitään, mitä kannattaa tehdä jne.