

## **Puistolan Urheilijoiden kuntoliikuntajaoston toiminta- suunnitelman laatiminen**

Emilia Heikkinen



<b>Tekijä(t)</b> Emilia Heikkinen	
<b>Koulutusohjelma</b> Liikunnanohjaaja (amk)	
<b>Raportin/Opinnäytetyön nimi</b> Puistolan Urheilijoiden kuntoliikuntajaoston toimintasuunnitelman laatiminen	<b>Sivu- ja liitesivumäärä</b> 32+8
<p>Tämän projektin tavoitteena on laatia vuoden 2021 toimintasuunnitelma Puistolan Urheilijoiden kuntoliikuntajaostolle. Toimintasuunnitelman tarkoituksena on toimia alustavana suunnitelmana ja aikatauluna tulevalle vuodelle. Suunnitelma auttaa työntekijöitä aikatauluttamaan työnsä ja lisäksi se kertoo asiakkaille alustavat tapahtumat ja muut toiminnan kannalta merkittävät asiat. Suunnitelmasta käy ilmi toiminnan tarkoitus sekä tavoitteet.</p> <p>Koko Puistolan Urheilijat- seuran toiminta perustuu viiden eri jaoston toimintaan. Kukin jaosto toimii omana yksikkönään ja asettaa tavoitteet itsenäisesti tuleville vuosille mukaillen seuran missiota, visiota ja arvoja. Toimintasuunnitelmia on tehty seurassa jo useamman vuoden ajan. Aiemmat toimintasuunnitelmat on toteutettu samalla kaavalla ja niiden päivittäminen on unohtunut vuosien saatossa. Työn tavoitteena on kehittää toimintasuunnitelman tekoprosessia sekä itse suunnitelmaa.</p> <p>Toimintasuunnitelman laadinnan vaiheet olivat asiakastyytyväisyyden ja -toiveiden kartoittaminen kyselyiden ja haastatteluiden avulla, kyselyiden tulosten analysointi, aiempien toimintasuunnitelmien läpikäyminen, suunnittelupalaverit ja kehitystyön tekeminen yhdessä kuntoliikuntajaoston työryhmän kesken. Toimintasuunnitelman laatimisen työstäminen aloitettiin syksyllä 2020 kartoittamalla palvelun käyttäjien tyytyväisyyttä haastattelujen sekä kyselyn avulla. Lopputuotoksena syntynyt toimintasuunnitelma vuodelle 2021 valmistui jaoston jäsenistä koostuvan työryhmän toimesta marraskuussa 2020, jolloin se esitettiin ja hyväksyttiin seuran hallitukselle.</p> <p>Projektin tuloksena syntynyttä suunnitelmaa hyödynnetään kuntoliikuntajaoston toiminnan suunnittelussa sekä kehittämisessä. Jatkossa suunnitelmaa voi hyödyntää myös seuran muut jaostot.</p>	
<b>Asiasanat</b> Urheiluseura, toimintasuunnitelma, harrasteliikunta	

## Sisällys

1	Johdanto .....	1
2	Strategia osana toiminnan suunnittelua.....	2
2.1	Strategian käsite ja merkitys .....	2
2.1.1	Kustannusjohtajuus eli operatiivinen tehokkuus .....	3
2.1.2	Fokusstrategia .....	4
2.2	Strategisen suunnittelun kulku .....	4
2.2.1	Organisaation missio.....	5
2.2.2	Organisaation visio.....	5
2.2.3	Organisaation arvot.....	6
2.3	Strategian valinta .....	7
3	Toimintasuunnitelman merkitys urheiluseuratoiminnassa .....	9
3.1	Toimintasuunnitelman tarkoitus ja tavoitteet.....	9
3.1.1	Liikeidea.....	10
3.2	Toimintasuunnitelman laatiminen .....	10
3.2.1	Toiminnan suunnittelu .....	11
3.2.2	Toteutus ja seuranta .....	11
3.2.3	Toimintakertomus.....	12
3.3	Toimintasuunnitelman sisältö .....	12
4	Toiminnan suunnittelun tausta.....	14
4.1	Urheiluseuratoiminta ennen ja nyt.....	14
4.2	Puistolän Urheilijoiden toiminnan kuvaus .....	16
5	Puistolän Urheilijoiden kuntoliikuntajaoston toimintasuunnitelman tavoitteet .....	17
5.1	Kuntoliikuntajaoston toimintasuunnitelman tavoitteet ja päämäärät.....	17
5.1.1	Jäsenmäärä kuntoliikuntajaostossa.....	17
5.1.2	Kuntoliikuntajaoston näkyvyys ja tunnettavuus.....	18
6	Puistolän Urheilijoiden kuntoliikuntajaoston toimintasuunnitelman laatimisprojekti .....	20
6.1	Nykytilan arviointi .....	20
6.1.1	Jäsen- ja kävijämäärät .....	20
6.1.2	Ympäristötekijät .....	21
6.1.3	Mainonta ja markkinointi.....	22
6.2	Asiakkaat osana toiminnan suunnittelua .....	22
6.2.1	Asiakaskysely tukena toiminnan suunnittelussa .....	22
6.2.2	Haastattelut apuna toiminnan suunnittelussa .....	23
6.3	Jaoston palaverit edistämässä projektia.....	24
6.3.1	Ensimmäinen palaveri.....	24
6.3.2	Toinen palaveri .....	24
7	Projektin tulokset.....	26

8 Pohdinta ja johtopäätökset .....	28
Lähteet .....	31
Liitteet.....	33
Liite 1. Asiakaskysely .....	33
Liite 2. Kuntoliikuntajaoston toimintasuunnitelma 2021.....	35

# 1 Johdanto

Puistolalan Urheilijat ry on vuonna 1929 perustettu monilajiseura. Seura tarjoaa palveluitaan lähialueen asukkaille ikää, sukupuolta ja kuntotasoa katsomatta. Seura koostuu eri jaostoista, jotka ovat: kuntoliikunta, jalkapallo, sulkapallo, tennis ja karate. Tässä opinnäytetyössä toimintaa tarkastellaan kuntoliikuntajaoston näkökulmasta.

Kuntoliikunta on lasten ja aikuisten harrasteliikuntaa. Lapsille tarjontaa on telinevoimistelusta palloiluun ja aikuisille tunteja järjestetään ryhmäliikuntamuodossa kehonhuollosta kuntojumppaan. Aikuisille on myös tarjolla peliryhmiä, jossa he pääsevät kokeilemaan eri lajeja yhdessä muiden kuntoliikkujiensa kanssa. Kuntoliikuntajaoston toiminnan tarkoitus on päästä liikkumaan hyvässä seurassa omalla kunto- ja taitotasolla. Tavoitteena on tarjota fyysistä ja psyykkistä kuntoa ylläpitävää toimintaa harrasteliikunnan muodossa.

Toiminnan kannattavuuden ja jatkuvuuden kannalta urheiluseurojen toiminta tulee olla suunnitelmallista ja tavoitteellista alati kasvavan kilpailun takia. Seurojen ei ole tarkoitus kilpailla kuntokeskusten tarjonnan kanssa, vaan toimia omana sektorinaan ja liikuttaa alueen asukkaita helposti lähellä. Tarkoituksena on tarjota palveluita, jotka tuovat sekä vanhat että uudet asiakkaat liikkumaan urheiluseurojen ohjatussa toiminnassa.

Toiminnan suunnitelmallisuuden tueksi yhdistyksenkin on hyvä tehdä pidemmän linjan strateginen suunnitelma, joka toimii pelisuunnitelmana vision saavuttamiseksi. Strateginen suunnitelma pilkotaan pienemmiksi palasiksi, vuosittain tehtäviksi toimintasuunnitelmiksi, jotka avaavat tarkemmin ja yksityiskohtaisemmin tavoitteita sekä sitä, miten niihin päästään tai ainakin pyritään pääsemään.

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on luoda toimintasuunnitelma helsinkiläisen urheiluseuran kuntoliikuntajaostolle. Urheiluseurat ovat pitäneet paikkansa alati laajenevan liikuntapalveluiden tarjonnan maailmassa. Kilpailun lisääntyessä urheiluseuratkin ovat uudella tavalla joutuneet miettimään ja suunnittelemaan toimintaansa. Vaikka seurat ovat yhdistyksiä eivätkä tavoittele toiminnallaan voittoa, toiminnan kannattavuuden ja jatkuvuuden kannalta tulee heidänkin tehdä toiminnalleen suunnitelma.

Tämän opinnäytetyön tuloksena syntyneen toimintasuunnitelman avulla on tarkoitus luoda suuntaviivoja sille, miten saada ihmiset käyttämään Puistolalan urheilijoiden kuntoliikuntajaoston palveluita tulevaisuudessakin ja mitkä tekijät tuovat asiakkaat seuraan liikkumaan. Lisäksi työn tarkoituksena on pohtia, miten saada kuntoliikuntajaoston toiminnasta asiakaslähtöisempi ja houkuttelevampi.

## 2 Strategia osana toiminnan suunnittelua

Organisaation strategia on suunnitelma, jonka avulla luodaan kilpailuetua muihin palveluntarjoajiin, jotka kilpailevat asiakkaan huomiosta. Strategiavaihtoehdot pohjautuvat joko ulkoisen tai sisäisen ympäristön muutokseen. Hyvä kilpailuetu perustuu sekä sisäisen, että ulkoisen ympäristötekijän hyödyntämiseen riippuen organisaation kilpailukentästä. (Hesso 2016, 78-79.)

Strategia on pelisuunnitelma, jonka tekemiseen menee kauemmin kuin yksi päivä tai yö. Sen syntyyn tarvitaan suunnitelmallista analysointia ja asiakasymmärrystä. Strategian pohjana toimii visio, johon organisaatio toiminnallaan ja pelisuunnitelman avulla pyrkii. Toimintatapaa ohjailee arvot, jotka organisaatio luo ja sisäistää yhdessä. (Hesso 2012, 15-16.)

### 2.1 Strategian käsite ja merkitys

Sanaa strategia on käytetty jo tuhansia vuosia. Sen alkuperä on Ateenan kaupungissa, jolloin se liitettiin sotilaalliseen ja poliittiseen johtoasemaan. Sana strategia yhdistää sanat "stratos", jolla tarkoitettiin armeijan leviämistä jalkaisin sekä "agein", jolla tarkoitettiin johtamista. Nyttemmin strategia- sana yhdistetään yritysmaailmaan ja sen merkitys on enemmän johtajuudessa kuin sotilaallisuudessa. Strategia on organisaation pitkäaikainen suunta. (Whittington, Regnér, Angwin, Johnson, Scholes 2019, 5.)

Strategia on suunnitelmakokonaisuus, jossa tunnistetaan organisaation nykytila, toimintaympäristö ja sen muutokset, sekä asiakkaiden tarpeet ja niiden muutokset. Sen avulla päätetään organisaation tavoittila strategiajakson päätteeksi sekä toimintatavat, joiden avulla tavoitteet saavutetaan. Strategiajakso voi olla 5, 10 tai jopa 25 vuotta. Sitä ei ole erikseen määritelty, vaan jokainen organisaatio päättää itse oman strategiajakson pituuden. (Hiltunen 2019, 3.)

Strategia kertoo, miten organisaatio saavuttaa pitkän aikavälin tavoitteensa (Hesso 2012, 29) Se on johtamisen työkalu ja siksi, niin yrityksissä kuin yhdistyksissä koko hallinnon on oltava tietoisia oman organisaationsa strategiasta ja sitouduttava siihen. Yhdistystoiminnassa on tärkeää, että koko yhdistyksen hallitus, työntekijät ja vapaaehtoiset kantavat oman kortensa kekoon strategiaa rakentaessa. Näin he sitoutuvat paremmin noudattamaan sitä. (Heikkala, Krook, Pekkarinen 2014, 10-11.)

Strategia on kokonaisuus, joka sisältää kilpailuetuja luovia tekijöitä. Sen avulla voidaan luoda systeemi, joka tuo lisäarvoa asiakkaille. Strategian avulla organisaation eri toimijat luovat huippukokemuksia asiakkaille. (Hesso 2016, 85) Kilpailuetu on syy, miksi asiakas valitsee tietyn organisaation. Strategian tavoitetilassa pyritään luomaan kilpailuetu muihin saman alan organisaatioihin nähden. Parhaat kilpailuedut ovat lähes mahdottomia kopioida, mutta, jos organisaatio kehittää toimivan kilpailuedun, pyrkii muut kilpailijat kopioimaan sen mahdollisimman nopeasti. (Hiltunen 2017, 6.)

Lisäarvo on se, mitä asiakas hyötyy palvelusta hinnan lisäksi. Koetun lisäarvon perusteella syntyy asiakastyytyväisyys, jonka avulla asiakkaat käyttävät jatkossakin organisaation palveluita. Taatun asiakastyytyväisyyden avulla on helpompaa saada uusia asiakkaita ja näin kasvattaa toimintaa. Suunnitelmallisesti toimiva organisaatio luo strategian, jonka avulla luodaan asiakkaille lisäarvoa. Hyvä strategia toimii kilpailuetuna ja toimivassa pelisuunnitelmassa on usein yhdistetty osaaja- ja resurssinäkökulma sekä markkinanäkökulma. (Hesso 2012, 13.)

Organisaation strategian tulee olla ajan hermoilla ja sitä tulee tarkastella ja päivittää tarpeen mukaan. Yhteiskunnan muuttuessa myös asiakkaiden kulutustottumukset muuttuvat. Se, mikä toi asiakkaille lisäarvoa vielä 2010- luvun alussa ei välttämättä tuo sitä enää 2020- luvulla. (Hesso 2012, 88.)

Organisaation noudattama strategia voi olla esimerkiksi kustannusjohtajuusstrategia tai fokusstrategia. Kustannusjohtajuusstrategian avulla säästetään kustannuksissa, mutta tavoitellaan laajempi kohdeyleisö, kun taas fokusstrategian avulla asiakaskunta on suppeampi. (Hesso 2016, 85) Näiden strategiamuotojen lisäksi on monia muitakin perusstrategioita, joihin organisaatiot voivat oman strategian rakentaa (Kurkilahti & Äijö 2007, 121).

### **2.1.1 Kustannusjohtajuus eli operatiivinen tehokkuus**

Kustannusjohtajuusstrategian avulla työskentelevä organisaatio miettii tarkkaan oman tuotteensa kustannuksia ja analysoi kustannusten aiheuttajat. Kustannukset pyritään minimoimaan niin, että asiakkaan kokema lisäarvo ei vähene. Tämän strategian valitseva organisaatio pystyy pudottamaan palveluidensa hintaa suhteessa kilpailijoihin tehden samalla hyvää tulosta. Usein isommat organisaatiot pystyvät toimimaan tämänkaltaisen strategian avulla. He tuottavat palveluitaan isommalle asiakaskunnalle kustannustehokkaasti. 2000- luvulla syntyneet kuntosalihalpakettit käyttävät usein kustannusjohtajuusstrategiaa. Näiden ketjujen salien välineistö ei välttämättä ole kaikista laadukkainta ja useat salit ovat

niin kutsuttuja kylmäsaleja eli niissä ei ole palvelua tai henkilökuntaa. Näillä saleilla jäsenyyden ostotahtuu usein sähköisesti ja lisäpalvelut maksavat erikseen. (Hesso 2012, 85-85.)

### **2.1.2 Fokusstrategia**

Fokusstrategiassa keskitytään johonkin tiettyyn asiakasryhmään tai myytävään palveluun eli siinä perehdytään ja analysoidaan tietyn kohderyhmän tarpeita ja suunnitellaan tuote tai palvelu fokuksittain rajatulle kohderyhmälle. Menestyvässä fokusstrategiassa analysoidaan ulkoinen ympäristö hyvin tarkasti ja huolellisesti jokainen yksityiskohta. Fokusstrategian valinnut organisaatio analysoi myös kilpailijansa ja miettii, millä keinoilla ne pärjäävät ja miten erotetaan kilpailijoiden toiminnasta. Ulkoisen ympäristön tarkastelun jälkeen siirrytään sisäisen ympäristön tarkasteluun ja analysointiin. Fokusstrategiassa pyritään differoitumaan eri erilaistumaan ja tämän strategian valinnut organisaatio pyrkii tuottamaan tarkkaan fokusoidulle asiakaskunnalla differoituja palveluita ja näin voittamaan kilpailijat. (Hesso 2012, 89.)

## **2.2 Strategisen suunnittelun kulku**

Nykyään nopeutuvien muutosten ja kiristyneen kilpailun markkinoilla, tulee hyvin nopeasti vastaan tilanne, jossa selkeä strategia on välttämätön. Vaikka strateginen suunnitelma ei olisi tehty täydellisesti, niin organisaatiolla tulisi vähintäänkin olla tiedossa menestyksellisen toiminnan perusasiat. (Kurkilahti & Äijö 2007, 120.)

Strategian teko saattaa olla isoissa organisaatioissa pitkä, jopa vuoden mittainen projekti, kun taas pienemmissä ja ketterimmissä organisaatioissa strategia saatetaan saada ymmärrettävään muotoon muutamassa kuukaudessa. Ennen strategian tekoa on kuitenkin hyvä analysoida minkälaisia ja kenelle palveluita ollaan tarjoamassa. (Hesso 2012, 31.)

Ympäristön analysointi ja tiedonkeruu ulkoisesta ja sisäisestä ympäristöstä on strategisen suunnitteluprojektin alku. Kerätty data analysoidaan ja sieltä poimitaan strategian kannalta tärkeimmät tiedot. Tässä kohtaa strategista suunnittelua mietitään myös sitä, keille palveluita ollaan tarjoamassa ja kuka palveluita tarjoaa. Lisäksi strategisen suunnittelun tässä vaiheessa organisaatiossa tulisi olla tiedossa jo ainakin alustava visio, missio ja arvot. (Hesso 2012, 31.)

Sidosryhmät, eli ulkoiset tahot, toimijat ja kumppanit, joilla on merkitystä organisaation toiminnan kannalta, on hyvä tunnistaa strategiaa rakentaessa. Sidosryhmä on taho, jolla on organisaatiolle ja sen toiminnalle jotain annettavaa. Se voi olla kumppani tai kilpailija. Kun



sidosryhmät on tunnistettu, tulee miettiä, miten ne vaikuttavat omaan toimintaan. Ympäristössä tapahtuvat muutokset, kuten ikääntyminen ja päivittyvät trendit vaikuttavat toimintaan ja ne tulee ottaa huomioon strategiaa luodessa ja päivittäessä. (Heikkala, yms. 2014, 14-15.)

Tietojen perusteella tarkennetaan koko organisaation strategiaa sekä päätetään kullekin strategiselle alueelle omat kilpailustrategiat. Strategisilla alueilla tarkoitetaan tässä tapauksessa organisaation eri osa-alueita. Organisaation pelisäännöt tulee olla kaikilla tiedossa ja niitä luodessa mietitään myös, miten työntekijät saadaan toteuttamaan strategiaa kaikessa tekemisessään. (Hesso 2012, 32.)

Strategian seuranta ja arviointi on tärkeä osa sen etenemistä. Seurannan avulla pystytään tarkastelemaan, toimiiko organisaation strategia halutulla tavalla ja, miten sitä voitaisiin muuttaa, jotta se saataisiin toimimaan paremmin. Arviointi auttaa onnistumisessa ja sen määrittelyssä. Arvioinnin avulla määritellään, mikä strategiassa toimi ja mikä ei, jolloin sitä voidaan kehittää parempaan ja haluttuun suuntaan. (Hesso 2012, 31.)

### **2.2.1 Organisaation missio**

Mission avulla määritellään, mitä organisaatio tekee ja minkälaisessa liiketoiminnassa se on mukana. Mission avulla määritellään organisaation ydintoiminta sekä se, miten se hyödyttää asiakkaita. (Hesso 2012, 32.)

Mission avulla vastataan kysymykseen ”miksi organisaatio on olemassa ja mikä on sen olemassaolon syy?”. Yksinkertaisesti sanottuna missio on toiminta-ajatus. Se on mietitty ajan kanssa ja sen tulisi kestää useita vuosia, niin ettei sitä tarvitse päivittää vuosittain. (Puranen 2020.)

### **2.2.2 Organisaation visio**

Mission kuvatessa organisaation olemassaolon syytä ja tehtävää, niin visio kuvastaa tulevaisuutta ja sitä, missä organisaatio haluaa tulevaisuudessa olla (Yrityksen perustaminen 2021) Visio on organisaation näkemys tulevaisuudesta. Visioita voi olla useampia, jos tuntuu mahdottomalta laatia vain yhtä. (Kurkilahti & Äijö 2007, 127.)

Jos toiminnalla halutaan saavuttaa jotakin, tulee tietää, mikä on toiminnan tavoite ja mihin sillä pyritään. Toiminnanjohtajalla tai yrittäjällä voi itsellään olla selkeä kuva siitä, mihin toiminnan avulla ollaan menossa, mutta työntekijät ja palveluiden käyttäjät eivät välttämättä sitä tiedä, ellei toiminnan tavoitetta ole selkeästi kerrottu auki. (Hesso 2016, 27.)

Toiminnan tavoite eli visio kertoo, mihin organisaatiossa pyritään. Sen avulla ilmaistaan tavoite, joka innostaa, saa sitoutumaan ja venyttää organisaation työntekijöiden suorituskykyä (Whittington yms. 2019, 9) Visioita voi organisaatiossa olla myös useita. Koko seuran visio voi olla jäsenmäärien kasvattaminen, kun taas tennisjaoston visio voi olla SM-mitali kahden vuoden kuluessa. Vision tulee olla realistinen ja saavutettavissa. Hyvällä suunnittelulla ja johtamisella visioon voidaan päästä, mutta matkalla voi olla myös haasteita. Vision saavuttaminen vaatii kovaa työtä ja suunnitelman eli strategian, jossa otetaan myös mahdolliset riskitekijät huomioon. Kaikkiin riskikohtiin ei voida varautua, mutta jos osataan edes joitain varotoimenpiteitä suunnitella ja ennakoida, on vision saavuttaminen todennäköisempää. (Hesso 2016, 27-28.)

Hämäläisen ja Lempisen (2018, 43) mukaan visio toimii yhdistyksen toiminnan ja tavoitteen vuosisuunnittelun lähtökohtana yhdessä yhdistyksen perustehtävän kanssa. Perustehtävä on sääntöjen mukainen yhdistyksen toiminnan tarkoitus, joka vastaa kysymykseen ”miksi yhdistyksemme on olemassa?” Visio vastaa kysymykseen ”mitä yhdistyksemme haluaa olla?” Tehokas visio on kuviteltavissa oleva, haluttava, toteutettavissa oleva, hyvin rajattu, joustava ja viestitettävissä oleva.

### **2.2.3 Organisaation arvot**

Hesson (2016, 28-29) mukaan kova työ ja lisäarvonluonnin mahdollisuuksien etsintä vaatii pelisäännöt. Arvot toimivat pohjana ja ohjenuorana vision saavuttamiseksi. Arvot määrittävät paljon sitä, miten toimitaan ja millä tavoin. Ne luodaan yhteisesti organisaation kesken ja niiden noudattaminen on tärkeää tiimihengen kehittämässä ja ylläpitämisessä. Arvot tulee olla koko organisaation lisäksi tiedossa myös asiakkailta ja niiden noudattamista tarkkailee asiakkaiden ja työntekijöiden lisäksi myös kilpailijat sekä muut sidosryhmän.

Arvot tulee valita tarkasti sillä, vaikka arvoja ei olisikaan nimetty, niin ne näkyvät toiminnassa ja on olemassa työntekijöiden toiminnan kautta. Organisaation arvot voivat ohjata yrityksen tapaa toimia, asiakkaiden kohtaamistapaa tai ne voivat ohjata tapaa, jolla rakennetaan tuotteita ja palveluita. Usein arvot valitaan sen mukaan, mitä toivotaan, että muut ajattelevat yrityksestä tai sen perusteella, että sanat kuulostavat arvokkailta. Arvot pohjautuvat kuitenkin pitkälti siitä, miten toimintaa tehdään ja näin ollen arvoja ei valita, vaan ne tulevat toiminnan kautta. (Yrityksen perustaminen 2021.)

Organisaation arvot sisäistänyt työntekijä on parasta mainosta koko organisaatiolle ja voi toimia työntekijälähettiläänä. Työntekijälähettiläs edustaa organisaatiota sähköisessä

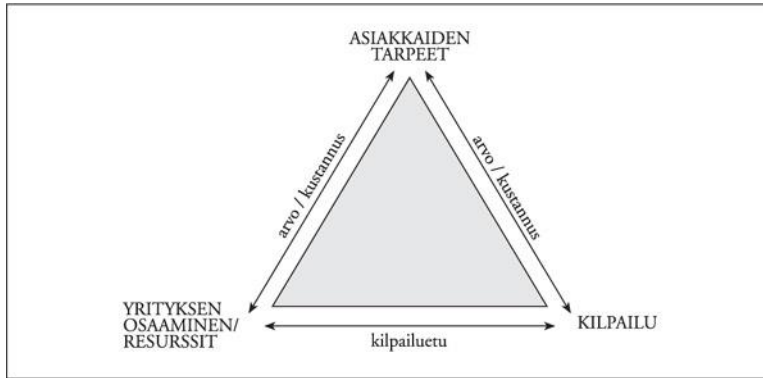
maailmassa esimerkiksi sosiaalisessa mediassa, joka on viime vuosikymmenellä kasvanut valtavasti. Sosiaalinen media on esillä jatkuvasti ja sen avulla on helppoa olla näkyvissä ja tulla tietoisuuteen. Työntekijälähtetillä kertoo organisaation hyvästä meiningistä ja mahdollisista avautuvista työpaikoista ja näin tuo myös tietoisuuteen koko organisaatiota. (Hesso 2016, 28-29.)

### **2.3 Strategian valinta**

Hyvässä strategiassa on ymmärrys oman organisaation nykytilasta sekä toimintaympäristön ja asiakastarpeiden muutoksista. Siitä käy ilmi tahtotila organisaation rakenteesta, kilpailueduista ja taloudellisista tuloksista strategiakauden lopussa. Lisäksi siitä käy selkeästi ilmi toimintatavat sekä periaatteet, joiden avulla päästään haluamaan tavoitetilaan. Hyvin laaditusta strategiasta käy ilmi, millä keinoin haluttuun tavoitetilaan päästään. Strategia valitaan asiakaskunnan mukaan, jotta sen avulla voidaan luoda lisäarvoa omalle asiakaskunnalle. (Hiltunen 2017, 11.)

Strategian avulla organisaatio pyrkii tavoittelemaan menestystä. Nykyisin organisaatio koostuu pienemmistä liiketoiminnoista, joissa kussakin on erilaisia tarpeita ja asiakkaita. Kilpailijat ja kilpailutilanteet saattavat poiketa toisistaan ja vaadittavat resurssit ja osaamiset ovat erilaisia eri liiketoiminnoissa. Näin ollen on hankalaa yhdellä suoraviivaisella strategialla hakea menestystä koko organisaatiolle, vaan ne tulisi miettiä jokaisen liiketoiminta-alueelle erikseen. (Kamensky 2010, 233.)

Strategista suunnitelmaa tehdessä tulee ratkaista niin kutsuttu liiketoiminnan kolmio-draama (Kuva 1), joka pitää sisällään asiakkaiden tarpeiden tunnistamisen, kilpailun sekä organisaation osaamisen ja resurssien hallinnan sekä näiden välisen vuorovaikutuksen hallintaa. Usein organisaatiossa painotetaan jotakin tiettyä näkökulmaa ja saatetaan unohtaa muut tai pohditaan, tulisiko strategia olla ympäristölähtöistä (ulkoa sisään) vai resurssilähtöistä (sisältä ulos). Menestyneimmät organisaatiot ovat kuitenkin ne, jotka pystyvät näkemään ulkoisten ja sisäisten tekijöiden vuorovaikutuksen. (Kamensky 2010, 233.)



Kuva 1. Liiketoiminnan kolmiodraama (mukaillen Kamensky 2010, 233.)

Kamenskyn (2010, 237) mukaan strategiaa valittaessa ei ole vain yhtä oikeaa tapaa, vaan siinä tulee ottaa huomioon resurssit, asiakkaiden tarpeet ja ympäristötekijät, kuten kilpailijat. Strategiaa luodessa on hyvä lähteä liikkeelle liiketoiminnan kolmiodraaman hierarkiasta ja sen kautta valita niin kutsuttu päädraiveri, joka ajaa toimintaa eteenpäin. Mikäli organisaation hierarkiassa ylimmällä tasolla on asiakkaiden tarpeet, voisi strategian päädraiveri olla esimerkiksi tarvelähtöisyys ja tällöin lähdetäisiin selvittämään, mitä asiakkaat tarvitsevat.

### 3 Toimintasuunnitelman merkitys urheiluseuratoiminnassa

Urheiluseurat ovat yhdistyksiä, joiden on joka vuosi tehtävä toimintasuunnitelma ja talousarvio seuraavalle vuodelle. Yhdistyksen hallituksen vastuulla on toimintasuunnitelman laatiminen, seuraaminen, toteuttaminen sekä arvioiminen. Toimintasuunnitelma helpottaa yhdistyksen hallituksen työtä sekä vastuunjakoa. Toimintasuunnitelma on katsaus tulevaan vuoteen ja sen avulla voidaan valmistautua esimerkiksi tuleviin tapahtumiin jakamalla työtehtäviä. (JHL, 2020) Hyvin laadittu toimintasuunnitelma, paitsi antaa suuntaa toiminnalle, helpottaa myös avustusten ja rahoitusten saamista (Hesso 2016, 61).

#### 3.1 Toimintasuunnitelman tarkoitus ja tavoitteet

Suomalainen sanonta kuuluu ”hyvin suunniteltu on puoliksi tehty”. Tämä sanonta pätee myös yhdistystoiminnassa. Kansan sivistystyön liitto (KSL) opintokeskuksen verkkosivuilla vuonna 2018 julkaistun ”toiminta tekee yhdistyksen” julkaisun mukaan hyvän toiminnan perustana on kunnollinen suunnitelma, joka antaa tekemiselle raamit ja suunnan. Toimintasuunnitelmaa tehdessä pyritään vastaamaan seuraaviin kysymyksiin:

- 1) Mitä pitää tehdä ja mitä halutaan tehdä, jotta yhdistys edistää perustehtäväänsä?
- 2) Mitä halutaan saavuttaa ja miten saavutuksiin päästään?
- 3) Kuka edistää asioiden tapahtumista ja missä ajassa?
- 4) Miten resursseja käytetään, jotta toiminta saadaan toteutettua ja, miten toiminnan toteutumista seurataan?

Hyvä suunnitelma auttaa yhdistystä kehittymään ja toimii osana yhdistyksen dokumentointia. Toimintasuunnitelma on kaikille nähtävissä ja sen avulla esimerkiksi uudet jäsenet tai rahoitusta myöntävät tahot voivat toimia yhdistyksen toimintaan. (KSL opintokeskus 2018.)

Hesson (2016, 24) mukaan toimintasuunnitelma on usein jopa monikymmensivuinen tuotos organisaation toimintaan vaikuttavista tekijöistä ja menestyksen kulmakivistä. Toimintasuunnitelman tekeminen on matka, joka on lähes yhtä tärkeä, ellei jopa tärkeämpi kuin itse päämäärä. Tehdessään suunnitelmaa suunnitelman laatijat tulee miettineeksi kriittisesti paperilla niitä tekijöitä, jotka voivat organisaation tulevaisuudessa saada lentoon tai vastaavasti tuhota sen. Jokaisessa toimintasuunnitelmassa tulisi käydä ilmi liikeidea, joka kiteyttää pidemmänkin toimintasuunnitelman helposti luettavaksi vain muutamaan lauseeseen.

Hyvä liiketoimintasuunnitelma sisältää sanallisesti sekä laskelmien ja kuvien avulla, mitä asiakas hyötyy ostaessaan organisaation palveluita ja tuotteita. Tämän lisäksi suunnitelmasta on hyvä käydä ilmi, miten organisaatio aikoo palvelut tai tuotteet toteuttaa ja rahoittaa tuottaakseen voittoa tai saavuttaakseen tavoitteensa. (Hesso 2016, 51.)

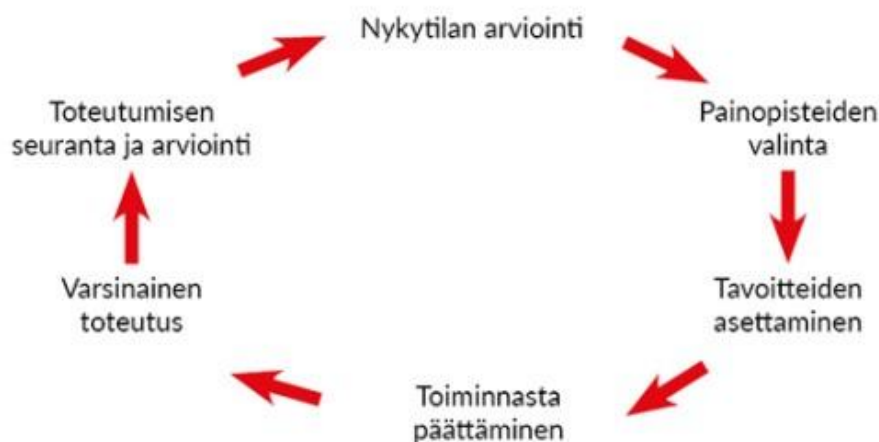
### 3.1.1 Liikeidea

Liikeidea kertoo välittömästi lukijalleen mitä liiketoimintasuunnitelma tulee käsittelemään. Liikeideassa kiteytetään organisaation toiminta muutaman kysymyksen avulla: mitä, miten, kenelle. (Hesso 2016, 25.)

Mitä- kysymykseen vastatessa, mietitään organisaation tarjontaa. Miten- kysymys kertoo sen, miten palveluita tai tuotteita tullaan tarjoamaan ja miten ne saavuttavat ne, jotka halutaan tuotteita tai palveluita käyttää. Kenelle- kysymys kertoo sen, kenelle organisaatio haluaa tarjota tuotteitaan tai palveluitaan. On myös tärkeää rajata asiakaskunta, esimerkiksi pelkkä eläkeläiset ovat eri asia, kuin lähialueen eläkeläiset. (Hesso 2016, 25.)

### 3.2 Toimintasuunnitelman laatiminen

Toimintasuunnitelma on prosessi, joka koostuu erinäisistä vaiheista (Kuva 2). Tulevan vuoden toimintasuunnitelman ja taloussuunnitelman laatimisen aikataulutus riippuu yhdistyksen koosta sekä toiminnan organisaatiotavasta. Suuremmissa yhdistyksissä seuraavan vuoden toiminnan suunnittelu voidaan aloittaa jo edellisen vuoden toimintakertomuksen käsittelyn jälkeen eli useimmiten keväällä. Toimintasuunnitelman laatimisen jälkeen se hyväksytetään yhdistyksen hallituksella, jonka jälkeen sen toteutumista seurataan vuoden ajan. Vuoden päätteeksi tehdään toimintakertomus sekä tilinpäätös. Toimintakertomuksesta käy ilmi menneen vuoden toiminta. (Hämäläinen & Lempinen, 2018, 48.)



Kuva 2. Vuosisuunnittelun vaiheet (mukaillen KSL opintokeskus 2018)

### 3.2.1 Toiminnan suunnittelu

Koko suunnitelman teko lähtee nykytilan arvioinnista. Arvioinnissa pohditaan nykytilan-  
netta eli sitä, missä ollaan nyt. Lisäksi pohditaan nykytilanteen toimivuutta, mitkä asiat toi-  
mivat hyvin ja missä asioissa olisi vielä kehitettävää. Suunnitellessa mietitään, millaisia  
mahdollisuuksia tai haasteita toiminnalla on. Arvioinnin jälkeen mietitään toiminnalle pää-  
määrä. (KSL opintokeskus 2018.)

Kun toiminnan päämäärä on selvillä, valitaan rajattu määrä tavoitteita, joita kohti lähde-  
tään toiminnalla tavoittelemaan. Tavoitemäärä on hyvä pitää rajattuna, jotta niihin pysty-  
tään keskittymään. Tavoitteiden tehtävä on toimia suunnannäyttäjänä ja niiden tulisi olla  
innostavia. (Hämäläinen & Sora 2020, 25-26) Toiminnalliset tavoitteet voivat olla pidem-  
män aikavälin vaikuttavuustavoitteita, jotka voidaan määritellä yhdistyksen sääntöjen mu-  
kaisen toiminnan tarkoituksesta. Tavoite voi olla myös yhdistyksen kohderyhmässä tapah-  
tuva toivottu muutos, joka syntyy jonkin ohjelman, hankkeen, projektin tai yhdistyksen var-  
sinaisen toiminnan avulla. (Hämäläinen & Lempinen, 2018, 55.)

Suunnitteluvaiheessa on hyvä asettaa tavoitteen lähtötaso sekä tavoitetaso. Tavoite voi  
olla määrällinen tai laadullinen. Määrällinen tavoite voi olla esimerkiksi jäsenmäärän kasvu  
ja laadullinen esimerkiksi markkinoinnin parantaminen. Tavoitteen saavuttamisen seura-  
amisen ja arvioinnin tueksi asetetaan tavoitteelle kriteerit ja mittarit. Mittarina voi toimia esi-  
merkiksi haluttua asiaa kuvaava tunnusluku, joka auttaa ymmärtämään, onko tavoittee-  
seen päästy. Mittarin avulla seurataan, tapahtuuko valitussa mittarissa toivottava muutos,  
suunnitelluilla toimenpiteillä. (Hämäläinen & Lempinen, 2018, 55-56.)

### 3.2.2 Toteutus ja seuranta

”Hyvään tavoitteeseen liittyy aina toteutusaikataulu” (Hämäläinen & Sora 2020,  
35).

Toiminnan toteutuksen seurannan avulla kerätään ja hankitaan tarvittavaa tietoa, jotta voi-  
daan tarkastella toimintasuunnitelmassa valittujen toimenpiteiden vaikutuksia. Saatua tie-  
toa arvioidaan ja analysoidaan sekä pohditaan syy- ja seuraussuhteita. Seurantamene-  
telmä valitaan tavoitteen ja tarpeen mukaan. Seuranta ovat myös kyselyt ja haastattelut,  
joita tehdään toimintaan osallistuville. Seurannan kohteena voi olla myös toiminnan tuotot  
ja kulut tai kävijä- ja jäsenmäärät. (Hämäläinen & Lempinen, 2018, 71-72.)

Seurannan avulla yhdistys voi reagoida jo aikaisessa vaiheessa, jos toiminnan tavoitteisiin  
ei päästä valituilla toimenpiteillä. Seuranta helpottaa toimintasuunnitelman yhteydessä

asetetut tavoitteet ja mittarit. Mittarin avulla nähdään helposti muutos, joka toimenpiteillä mahdollisesti saadaan. Suunnitelmaan tehdessä tulee sopia, kuka mittareita seuraa ja miten menetellään, mikäli toivottavia muutoksia ei saada aikaiseksi. (Hämäläinen & Lempinen, 2018, 72-73.)

### **3.2.3 Toimintakertomus**

Hämäläisen ja Lempisen (2018, 92) mukaan vuoden päätteeksi tehdään toimintakertomus. Toimintakertomuksessa kuvataan, miten toimintasuunnitelmassa kuvatut hankkeet ja projektit toteutettiin. Lisäksi kertomuksesta tulee käydä ilmi, saavutettiinkö näiden avulla asetetut toiminnalliset tavoitteet.

Toimintakertomukseen kirjataan, millä keinoin toimintasuunnitelmaan asetetut tavoitteet toteutuivat tai mikäli eivät toteutuneet, niin mikä voisi olla syynä. Kertomuksessa tavoitteet olisi hyvä esittää siinä muodossa, jossa ne on yhdistyksen jäsenille esitetty toimintasuunnitelman hyväksymisen yhteydessä. Toimintakertomus on toisin sanoen sama asiakirja kuin toimintasuunnitelma, jota täydennetään toteumatiedoilla ja kuvauksella, millä keinoin tavoitteet saavutettiin. (Hämäläinen & Lempinen, 2018, 95.)

### **3.3 Toimintasuunnitelman sisältö**

Yhdistyksen toimintasuunnitelman avulla kuvataan yhdistyksen toiminnallista tilaa sekä tulevan vuoden toimintaa ja tapahtumia. Toimintasuunnitelmaa käytetään pohjana toimintakalenterin tekoon. Lisäksi sen avulla jaetaan yhdistyksen tehtävät ja vastuut. Suunnitelman pääkohdat ovat järjestötoiminta, edunvalvonta, koulutus sekä tiedotus. Toimintakalenteri tehdään suunnitelman liitteeksi. Kalenteriin on merkitty suunnitellut tapahtumat ja kokoukset aikajärjestyksessä. Toimintasuunnitelma ja talousarvio tehdään yhtäaikaaisesti yleensä loka-marraskuussa pidettävässä yhtiökokouksessa. Yhtäaikaaisella tekemisellä varmistetaan, että toimintasuunnitelmassa mainittuihin asioihin varataan rahaa kohdenneusti. (JHL, 2020.)

Yhdistyksen järjestötoiminta kertoo yhdistyksen toiminnasta, sen arvioinnista sekä kehittämisestä. Jäsenhankinta on osa järjestötoimintaa ja siitä syystä suunnitelmasta tulee käydä ilmi tavoite tulevan vuoden jäsenmäärästä sekä se, miten tavoitteeseen päästään. Tavoite jäsenmäärästä on hyvä suhteuttaa kuluneen vuoden jäsenmäärään. Järjestöllisen valmiuksien nostamisella koetetaan varmistaa yhdistyksen valmius järjestöllisiin toimenpiteisiin esimerkiksi lakkotoimikunnan toimintakyvyn varmistaminen. Yhteiskuntavaikuttamisella tarkoitetaan sitä, miten pidetään yhteyttä alueellisiin vaikuttajiin ja toimijoihin esimerkiksi lähikouluihin. (JHL, 2020.)



Hallituksen, työntekijöiden ja muiden henkilöiden osaamisten varmistamiseksi tulee tehdä koulutussuunnitelma. Esimerkiksi erilaiset ohjaajakoulutukset tai toimihenkilöiden jäsenkoulutukset on hyvä kirjata koulutuskalenteriin ja sitä kautta myös toimintasuunnitelmaan. Tällöin ne osataan budjetoida taloussuunnitelmaan sekä varmistetaan, että niistä ollaan tietoisia. (JHL, 2020.)

Jäsentietojen päivittämisen ylläpito tulee kirjata toimintasuunnitelmaan sekä se, miten jäsentietoja kirjataan ja kuka niitä päivittää. Lisäksi suunnitelmaan kirjataan kuka vastaa yhteisten tiedotuskanavien, kuten nettisivut, sosiaalinen media sekä muiden vastaavien ylläpidosta. Toimintasuunnitelmasta tulee käydä ilmi kenen vastuulla mikäkin toiminta on. Yhdistyksen toiminnan tunnettavuuden vahvistaminen ja lisääminen on tärkeää toiminnan jatkuvuuden ja jatkuvan kilpailutilanteen takia. (JHL, 2020.)

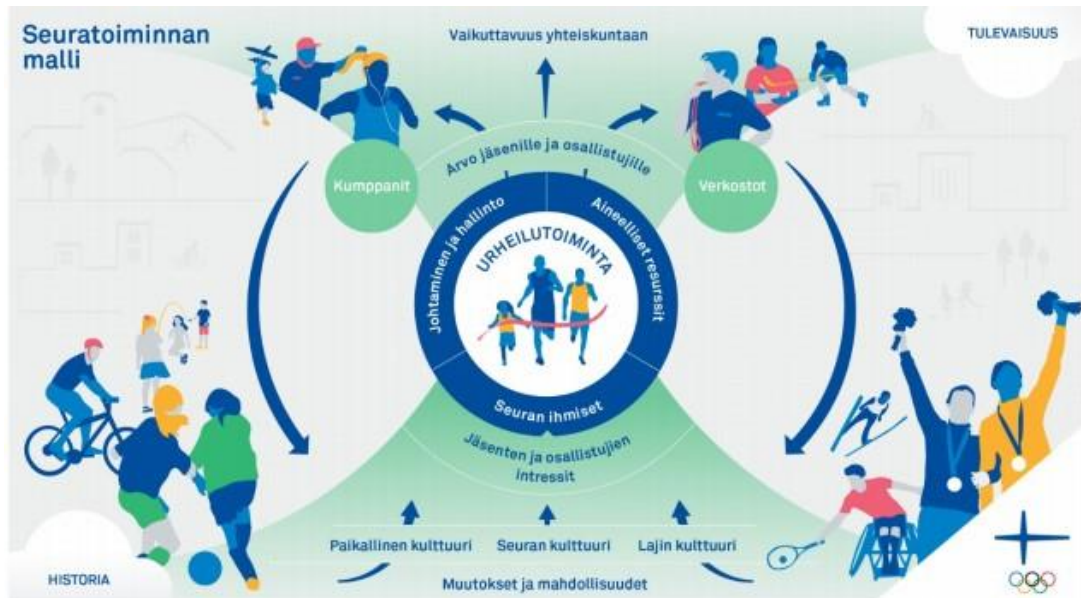
## 4 Toiminnan suunnittelun tausta

Viime vuosikymmenien aikana urheiluseuratoiminnasta on tullut yhä järjestäytyneempää. Järjestäytyneessä toiminnassa suunnitelma on oleellinen osa sen jatkuvuuden ja kehittymisen kannalta. Suunnitelma toimii samalla suunnannäyttäjänä tulevan vuoden toiminnassa. Toimintasuunnitelma helpottaa toiminnan toteutusta ja sen avulla seuran jäsenet pääsevät myös näkemään yhdistykset tulevan vuoden suunnitelmat ja mahdolliset tapahtumat. Toimintasuunnitelma on myös tarpeellinen silloin, kun yhdistys hakee erinäisiä avustuksia.

### 4.1 Urheiluseuratoiminta ennen ja nyt

Urheilu on jo kautta aikojen ollut osana ihmisten arkea. Suomeen on saatu perustaa kaikille avoimia vapaaehtoisjärjestöjä vuodesta 1882 lähtien, jonka seurauksen alkoi muodostua erilaisia voimistelu- ja urheiluseuroja. Seurojen myötä liikunta ja kilpailut olivat järjestäytyneempää. Alussa seurat keskittyivät vain yhteen lajiin, kuten voimistelu tai hiihto. (Kokkonen, 2015, 30.)

Nykyinen seuratoiminta pohjautuu seuran jäseniin ja toimijoihin eli seuran ihmisiin. Seuratoimintamallin (Kuva 3) mukaisesti koko seuratoiminnan pohjalla ja taustalla ovat jäsenten ja muiden osallistujien kiinnostukset, seuratoimintaympäristön muutokset sekä urheiluseurakulttuuri ja siihen vaikuttavat tekijät. Koko seuratoiminnan ytimessä on seuran johtaminen ja hallinto, resurssit sekä seuran jäsenet. Toiminnallaan seura tuottaa arvoa jäsenilleen ja kumppaneilleen sekä muille verkostoille, jotka toimivat seuran kanssa yhteistyössä. Koko seuran toiminnan tulevaisuuden yksi vaikuttaja on seuran historia, josta löytyy seuran juuret. Lisäksi seuran tulevaisuuteen vaikuttaa vahvasti yhteiskunnan ja toimintaympäristön muutokset ja muokkautuminen niiden mukaisesti. (Olympiakomitea, 2019, 3.)



Kuva 3. Seuratoimintamalli (mukaillen Olympiakomitea, 2019, 3).

Kokkosen (Kokkonen 2013, 246) mukaan viime vuosikymmenen aikana urheiluseurat ovat alkaneet enemmän erikoistumaan yhteen tai kahteen lajiin. Perinteisemmissä yleis- ja monilajiseuroissa eri lajien väliset raja-aidat ovat vahvistuneet, jolla tarkoitetaan sitä, että eri lajit ovat enemmän itsenäistyneet seuran sisällä. Urheiluseurojen suosio on pysynyt tähän päivään asti yksityisten organisaatioiden lisääntymisestä huolimatta ja osasyynä tähän voi olla se, että tämän päivän vanhemmat ovat tottuneet liikkumaan ja vievät nyt omia lapsia seuroihin liikkumaan.

Seuratoiminta on muuttunut viime vuosina enemmän ihmisten tarpeita vastaavaan suuntaan. Tulevaisuuden seuratoiminnan riskinä on liikuntaharrastusten hintojen kallistuminen osalle perheistä. Syynä hintojen nousuun on vapaaehtoistyön vähentyminen ja palkatun henkilökunnan määrän kasvu. (Kokkonen 2013, 246.) Olympiakomitean teettämän urheilijan liikuntapolun mukaan laadukkaana aikuisten liikuntatoiminnan kriteerit ovat: monipuolisuus, yhteisöllisyys sekä se, että liikkuja on keskiössä. (Kauravaara 2018, 15).

Urheiluseuratoimijat ovat mukana vaikuttamassa siihen, että ihminen valitsee liikunnan hyvinvoinnin saavuttamiseksi. Laadukas seuratoiminta ottaa huomioon ihmisen yksilönä ja sen avulla pyritään tukemaan ihmisen kehittymistä monipuolisesti. Lisäksi laadukkaassa toiminnassa tarjotaan oppimisen mahdollisuuksia sekä tuetaan vuorovaikutusta ja yhteisöllisyyttä. Aikuisliikunnan laatutekijöiden toteutuessa, urheiluseura on kykenevä tukemaan liikkujan hyvinvointia kokonaisvaltaisesti sekä tuottaa yhteiskunnallista hyötyä. (Kauravaara 2018, 25.)

## 4.2 Puistolan Urheilijoiden toiminnan kuvaus

Puistolan Urheilijat tekevät vuosittain toimintasuunnitelman tulevalle vuodelle. Toimintasuunnitelma auttaa seuraa toiminnan ylläpitämisessä ja kehittämisessä sekä erinäisten avustusten saamisessa.

Toimintasuunnitelmia on tehty jo useamman vuoden ajan. Koko seuran toimintasuunnitelman lisäksi jokainen jaosto tekee tarkemman toimintasuunnitelman oman toimintansa kehittämiseksi. Kuntoliikuntajaoston toimintasuunnitelman tekoon osallistuu kuntoliikuntajaoston puheenjohtaja, kuntoliikuntajaoston vastaava sekä seuran taloushallintosihiteeri. Puheenjohtajan rooli suunnitelman teossa on katsoa, että suunnitelma on linjassa koko seuran suunnitelman kanssa. Puheenjohtaja luo suunnitelman raamit ja lopuksi vie sen hallituksen kokoukseen hyväksyttäväksi. Lisäksi puheenjohtaja tekee yhdessä taloushallintosihiteerin kanssa taloussuunnitelman. Jaoston vastaavan tehtäväksi jää tavoitteiden asettaminen sekä toiminnan ja tapahtumien kirjaaminen. Jaoston vastaava on päävastuussa tavoitteiden seuraamisesta.

Toimintasuunnitelmaa on aina verrattu edellisen vuoden toimintasuunnitelmaan ja tavoitteet, jotka aiempina vuosina on tehty, on liittynyt vahvasti jäsenmäärän kasvattamiseen. Aiempien vuosien toimintasuunnitelmista käy ilmi, että jäsenmäärää on vuosittain koetettu kasvattaa ja siinä on onnistuttu hyvin. Aiemmista toimintasuunnitelmista on käynyt ilmi itse toiminta sekä tavoitteet. Niissä ei kuitenkaan ole erikseen avattu, miten ja millä keinoin tavoitteisiin päästään tai millä keinoin niitä lähdetään tavoittelemaan. Toimintakertomuksisakaan ei ole erikseen eritelty millä keinoin jäsenmäärää on kasvatettu. Jäsenmäärän kasvattaminen on tavoitteena selkeä ja helposti mitattava. Lisäksi jäsenmäärän kasvu kertoo toiminnan kasvamisesta ja laajenemisesta, jonka avulla toiminta kehittyy.

Kasvavan tarjonnan ja kilpailun myötä toiminnan ja palvelun laatu on se, jolla markkinoilla kilpaillaan. Mainonta tapahtuu osittain myös puskaradion kautta ja mikäli palvelu on huonoa tai hyvää, se kirii tänä päivänä helposti ihmiseltä toiselle lisääntyneen sosiaalisen median käytön ansiosta. Asiakkaat, jotka ovat jo vuosia käyttäneet Puistolan Urheilijoiden palveluita, käyttävät niitä todennäköisesti jatkossakin, mutta uusasiakkaiden hankinnan kannalta näkyvyyden lisääminen on tärkeää.

## **5 Puistolan Urheilijoiden kuntoliikuntajaoston toimintasuunnitelman tavoitteet**

Tämän projektin tavoitteena on tehdä Puistolan Urheilijoiden kuntoliikuntajaostolle toimintasuunnitelma vuodelle 2021. Toimintasuunnitelman avulla on tarkoitus saada ylläpidettyä ja kehitettyä nykyistä toimintaa.

Työskentelen itse kuntoliikuntajaoston vastaavana ja pääosin organisoin ja koordinoin koko jaoston toimintaa. Toimintasuunnitelman tarkoitus on myös helpottaa omaa työtäni, sillä sen avulla tiedän, missä mennään nyt ja mitä toiminnalla pyritään saavuttamaan. Lisäksi toimintasuunnitelma on nähtävillä myös asiakkaille, jolloin heidän on helpompi ymmärtää toiminnan tavoitteet ja tarkoitus. Työn tavoitteena on tehdä laadukas suunnitelma, josta käy ilmi toiminnan tarkoitus ja tavoitteet sekä se, miten niihin päästään.

### **5.1 Kuntoliikuntajaoston toimintasuunnitelman tavoitteet ja päämäärät**

Kuntoliikuntajaoston toimintasuunnitelman tarkoituksena on kehittää laadullisesti nykyisiä liikuntapalveluita. Siihen asetetut tavoitteet ohjaavat toimintaa ja antaa työnteolle suunnan. Lisäksi se antaa alustavan aikataulun toiminnalle, joka auttaa suunnittelussa. Sen tarkoitus on tukea seuran strategiaa, jonka mukaan seuran visio on olla lähialueen suurin liikuttaja ja saada alueen asukkaista yli puolet käyttämään seuran liikuntapalveluita.

Suunnitelmaan on asetettu kaksi tavoitetta, joista toinen on määrällinen ja toinen laadullinen. Tavoitteiden tarkoitus on ohjata toimintaa kohti päämäärää. Määrällisenä tavoitteena on jäsenmäärän ylläpitäminen nykyisellään ja laadullisena tavoitteena on mainonnan sekä markkinoinnin parantaminen.

#### **5.1.1 Jäsenmäärä kuntoliikuntajaostossa**

Jäsenmäärä tavoite vuodelle 2021 on 766, joista lapsia 302 ja aikuisia 464, mikä on täysin sama kuin vuonna 2020. Jäsenmäärää seurataan mittarin avulla (Taulukko 1), jota tarkastellaan kuukausittain. Mittaria on tarkoitus käyttää myös tulevana vuosina, jotta nähdään tarkemmin, missä kohtaa vuotta jäseniä liittyy toimintaan eniten. Tämän avulla voidaan miettiä syy-seuraussuhdetta. Tarkemmin jäsenmääriä on tarkoitus tarkastella kevät- ja syyskauden alussa sekä puolivälissä, jolloin liikuntamaksujen hinnat puolittuvat. Puolittu-neiden kausimaksujen seurauksena tavoitellaan lisää jäseniä. Jäsenmääriä seuraa kunto-liikunnan vastaava yhdessä taloushallintosihteerin kanssa. Kuntoliikunnan vastaava yhdessä jaoston puheenjohtajan kanssa miettii toimenpiteet, joiden avulla päästäisiin lähem-mäs tavoitetta jäsenistä.

Jäsenmäärää tavoitellaan vuodelle 2021 saman verran kuin vuonna 2020 vallitsevan koronaviruspandemian tuomien rajoitusten ja suositusten takia. Koronaviruksen takia lasten liikuntaharrastuksia jouduttiin rajoittamaan tammikuussa 2021 ja ne pääsivät käynnistymään helmikuussa. Aikuisten liikuntaharrastukset ovat tauolla toistaiseksi. Epävarman tilanteen takia ilmoittautumistilanne on heikko, sillä ihmiset eivät uskalla ilmoittautua, ennen kuin liikuntaharrastusten aloituksen ajankohta on selvä. Lisäksi pelko ja riski saada virus-tartunta heikentää ilmoittautumisia.

Puistolan Urheilijoissa huomattiin jo syksyllä 2020, että kävijämäärät tippuivat noin 50% kevääseen 2020 verrattuna. Joulukuussa kevään 2021 jumppiin oli ilmoittautunut huomattavasti vähemmän asiakkaita kuin normaalisti samoihin aikoihin. Tässä kohtaa on tärkeää seurannan toiminnan jatkuvuuden kannalta ylläpitää jo olemassa oleva jäsenmäärä ja kasvat-  
taa sitä, kun tilanne palaa ennalleen ja ihmiset uskaltavat palata sisäliikuntaharrastusten pariin.

Taulukko 1. Jäsenmäärät Puistolan Urheilijoiden kuntoliikuntajaostossa

Pvm	Lapset	Aikuiset	Tavoitteeseen	Toimenpiteet
15.1.2021	92	101	573	Kauden aloitus siirtyy 1.2. (alun perin 11.1.). Toimintaa mainostetaan ja markkinoidaan sosiaalisessa mediassa lisää. Mainostuksessa otetaan huomioon vallitseva virustilanne ja mainostetaan turvallista liikkumista. Isommat mainoskampanjat käynnistyy heti, kun kauden aloitus helmikuussa varmistuu.
15.2.2021			766	
15.3.2021			766	
15.4.2021			766	
15.5.2021			766	
15.6.2021			766	
15.7.2021			766	
15.8.2021			766	
15.9.2021			766	
15.10.2021			766	
15.11.2021			766	
15.12.2021			766	

### 5.1.2 Kuntoliikuntajaoston näkyvyys ja tunnettavuus

Laadullinen tavoite vuodelle 2021 on kuntoliikuntajaoston toiminnan näkyvyyden ja markkinoinnin laadun parantaminen. Puistolan Urheilijat mielletään usein jalkapalloseuraksi, jonka takia muu toiminta saattaa olla monelle asiakkaalle yllättävä tieto. ”Ai teillä on muuta kuin jalkapalloa”, on lausahdus, joka on kuultu useamman kuin yhden asiakkaan suusta.

Alueen asukasmäärä on viime vuosikymmenen ajan pysynyt lähes samana (Taulukko 2). Alueen asukkaita haastatellessa on käynyt ilmi, että alueelle tulee paljon paluumuuttajia, jotka ovat kertaalleen poistuneet alueelta ja tulleet takaisin.

Taulukko 2. Väestö vuodenvaihteissa 2008/2009-2018/2019 (Mäki & Vuori, 2019,52).

2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
6752	6735	6689	6672	6693	6647	6741	6583	6718	6668	6633
	-17	-46	-17	+21	-46	+94	-158	+135	-50	-35

Näkyvyyden lisäämiseksi ja parantamiseksi panostetaan mainontaan ja markkinointiin alueella. Mainonta ja markkinointi tulee olemaan harkitumpaa ja päämäärätietoisempaa. Jaoston mainoksia levitetään kaikkiin alueen julkisiin tiloihin ja lisäksi teetetään flyerit, joita voi jakaa erilaisissa tapahtumissa. Markkinoinnin avuksi on tehty markkinoinnin aikataulutus (Kuva 4), jota seuraamalla markkinointi on tehokasta, mutta ei liian aggressiivista. Aikataulutus on tehty yhteistyössä jaoston puheenjohtajan sekä taloushallintosihteerin kanssa. Markkinoinnin ja mainonnan toteutumisesta vastaa jaoston vastaava.

Markkinointimateriaali tehdään yhteneväiseksi ja selkeäksi, jotta tulevaisuudessa jo mainoksen ensisilmäys kertoo alueen asukkaille, mistä on kyse. Lisäksi laadukas markkinointi viestii asiakkaille laadukkaasta ja suunnitelmallisesta toiminnasta.

joulukuu / elokuu	tammikuu / syyskuu	helmikuu	maaliskuu / lokakuu	huhtikuu / marraskuu	toukokuu	kesäkuu
<ul style="list-style-type: none"> <li>Mainos paikallislehteen alkavasta liikuntakaudesta</li> <li>Mainonta Facebook omilla sivuilla</li> <li>Mainokset kauppoihin, kirjastoon, kouluille alkavasta liikuntakaudesta</li> <li>Sähköpostit jo rekisterissä oleville asiakkaille alkavasta kaudesta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Iso mainonta Facebook paikallisryhmät</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kesäkuun ja heinäkuun kesäleirien markkinointi alkaa nettisivuilla</li> <li>Kesäleirin markkinointi Facebookissa omilla sivuilla</li> <li>Sähköpostit jo rekisterissä oleville asiakkaille kesäleireistä</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Iso mainonta Facebook paikallisryhmät loppukauden jumpat puoleen hintaan</li> <li>Mainonta Facebook omilla sivuilla loppukauden jumpat puoleen hintaan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lyhytkurssien ja kertamaksujumppien mainonta Facebookissa ja nettisivuilla</li> <li>Sähköpostit jo rekisterissä oleville asiakkaille alkavista kurseista ja kertamaksujumppista</li> <li>Huhtikuussa kesäleirien mainokset kauppoihin yms julkisiin tiloihin.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kesäleirien markkinointi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Syyskauden liikuntakauden ennakkomarkkinointi</li> </ul>

Kuva 4. Markkinoinnin aikataulutus

## **6 Puistolan Urheilijoiden kuntoliikuntajaoston toimintasuunnitelman laatimisprojekti**

Projekti käynnistettiin alkusyksyllä 2020, jolloin kuntoliikuntajaoston puheenjohtajan kanssa käydyn keskustelun myötä alettiin valmistelemaan toimintasuunnitelmaa. Toimintasuunnitelmaa alettiin pohjustamaan tarkastelemalla aiempia toimintasuunnitelmia ja vertailemalla niitä toimintakertomuksiin. Lisäksi alettiin kartoittamaan nykytilannetta ja hahmottelemaan tulevan vuoden toimintaa kuntoliikuntajaoston näkökulmasta. Toimintasuunnitelmaa tehtiin syyskuusta marraskuuhun, jolloin se esitettiin ja hyväksyttiin seuran hallituksessa. Seuran hallitus teki toiminta- ja budjettisuunnitelman koko seuralle.

### **6.1 Nykytilan arviointi**

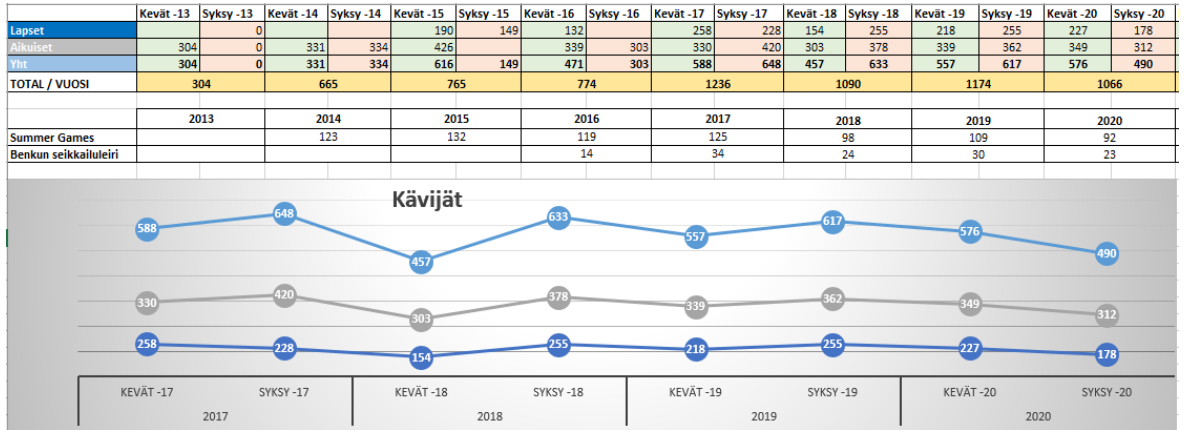
Toiminnan jatkuvuuden ja kehittämisen kannalta on tärkeää määritellä nykytilanne eli se missä tällä hetkellä mennään. Puistolan Urheilijoiden asiakaskunta on osittain vakiintunut, sillä asiakaskunta on pysynyt vuosia lähes samana, mutta uusia asiakkaita saapuu muutoliikenteen myötä jonkin verran. Tyypillisimmillään asiakaskunta koostuu keskituloisista perheistä, jotka asuvat alueella tai lähellä.

#### **6.1.1 Jäsen- ja kävijämäärät**

Jäsenet ovat yksi seuratoiminnan kannattavuuden tekijöistä. Ilman jäseniä ja ihmisiä ei kannata seuratoimintaa pyörittää. Puistolan Urheilijoissa, jokainen liikkuja ja toimintaan osallistuva on myös jäsen. Jäsenenä ihmiset pääsevät vaikuttamaan ja ylläpitämään toimintaa. Jäsen- ja kävijämäärät ovat tällä hetkellä kuntoliikuntajaoston kannattavuuden yksi suurimmista mittareista. Kävijämäärillä tarkoitetaan kunkin yksittäisen tunnin osallistujamääriä ja jäsenmäärällä tarkoitetaan sitä, kuinka monta asiakasta toimintaan osallistuu.

Vuonna 2020 kävijämäärät ovat laskeneet huomattavasti aiempiin vuosiin verrattuna (Kuva 5), josta osasyynä on ollut vallitseva korona (Covid-19)-virus, jonka myötä seuran toimintaa on jouduttu rajoittamaan. Vuonna 2020 kuntoliikuntajaoston jäsenmäärä on 766, mikä on noin 200 jäsentä vähemmän kuin vuonna 2019. Jäsenistä lapsia on 302 henkilöä ja aikuisia 464 henkilöä.





Kuva 5. Kävijämäärät

Kuntoliikuntajaos tarjosi vuonna 2020 monipuolisesti liikuntaa lapsille ja aikuisille. Alkusyksystä 2020, kaksi viikkoa ennen kauden alkua, kävi ilmi, että yksi varatuista koulun liikuntasaleista ei olekaan käytössämme syksyllä 2020 ja keväällä 2021. Tämä aiheutti muutoksia suunnitelmiin. Saliin oli suunniteltu 16 ohjattua viikkotuntia, joille piti hyvin nopealla aikataululla kehittää uudet toimipisteet. Tunneista 11 saatiin säilytettyä kalenterissa käyttämällä toista liikuntasalia ja loput viisi jouduttiin perumaan. Uusi liikuntasali oli huomattavasti pienempi, joka yhdessä vallitsevan virustilanteen kanssa vähensi asiakaspaikkoja tunneilla. Lisäksi uusi tila ei miellyttänyt kaikkia asiakkaita, jonka takia osa jätti tulematta jo siitä syystä. Tilamuutosten ja peruttujen tuntien takia tarjonta väheni ja heikentyi syksyllä 2020 verrattuna saman vuoden kevääseen, jonka takia kävijämäärät laski.

### 6.1.2 Ympäristötekijät

Lähialueen kilpaileva toiminta luo kilpailua seurojen välille. Lähialueen isot urheiluseurat ja palveluntarjoajat saattavat saada asiakaskunnan itselleen sopivammalla markkinoinnilla ja mainonnalla. Kuntoliikuntajaoston yksi suurimmista kilpailijoista on tällä hetkellä Tapanilan Erä, jossa on hyvin samankaltainen tarjonta kuin Puistololan Urheilijoissa. Lisäksi Tapanilan Erällä on omat huppeat liikuntatilat. He ovat monessa lajissa menestyksekkäs seura, jonka takia heillä on jo hyvän seuran maine. Lisäksi Tapanilan Erän liikuntatilat eivät ole kaukana Puistolasta, joten asiakkaat voivat hyvin käyttää heidän palveluitansa, mikäli Puistololan Urheilijoiden palvelut eivät vastaa odotuksia.

Puistololan alueella on lisäksi muutama kuntosali, jossa ei kuitenkaan ole ohjattua ryhmäliikuntapalvelutoimintaa. Puistololan seurakunta tarjoaa jonkin verran ohjattua liikuntaa, mutta heidän palvelunsa ovat maksuttomia seurakunnan jäsenille, joten varsinainen kilpailija seurakunta ei ole. Näin ollen suurta kilpailua ei vastaavanlaisesta toiminnasta alueella ole, joka on positiivista kuntoliikuntajaoston näkökulmasta.

### **6.1.3 Mainonta ja markkinointi**

Tällä hetkellä mainontaa ja markkinointia kuntoliikuntajaoston tarjonnasta tapahtuu lähi-alueen kauppojen ja muiden julkisten tilojen ilmoitustauluilla, sosiaalisessa mediassa sekä paikallislehdessä. Mainonnan ja markkinoinnin sykli on tasaista, mutta se ei ole kovin suunniteltua, vaan toimintaa mainostetaan, kun ehditään ja muistetaan. Markkinoinnin avulla seuran näkyvyyttä pyritään lisäämään. Markkinoinnin tueksi on rakennettu markkinoinnin aikataulu, joka antaa suuntaa sille, mitä mainostetaan milloinkin. Tämän tarkoituksena on se, että markkinointi pysyy maltillisena, mutta tehokkaana.

Markkinointisuunnitelma vuodelle 2021 tehtiin joulukuussa 2020 yhdessä kuntoliikuntajaoston vastaavan ja puheenjohtajan kanssa. Suunnitelmassa otettiin huomioon liikuntakausien alku, puoliväli sekä loppu. Lisäksi siinä mietittiin lasten kesäleirien ja aikuisten kesäkursseiden sekä puistojuoksuun aloitusajankohta ja niiden markkinoinnin ajankohta. Markkinointisuunnitelmassa mietittiin myös se, milloin mitään kurssia ja tapahtumaa markkinoidaan, jotta se ajoittuu oikeaan ajankohtaan. Koska kesällä tapahtuvien leirien ja juoksuun aloitusajankohta sijoittuu touko-kesäkuulle, jouduttiin miettimään markkinointi niin, että tapahtumille löytyy sopiva markkinointirako eikä niitä mainosteta ajallisesti liian lähellä toisiinsa.

## **6.2 Asiakkaat osana toiminnan suunnittelua**

Kuntoliikuntajaos haluaa tarjota asiakaslähtöistä palvelua ja osallistaa asiakkaita toiminnan suunnitteluun. Asiakkaiden saadessa itse vaikuttaa toimintaan ja toiminnan laatuun he myös todennäköisemmin osallistuvat itse toimintaan. Haastatteluja ja kyselyitä apuna käyttäen tehtiin suunnitelma tulevan vuoden ja etenkin kevään liikuntatarjontaan.

### **6.2.1 Asiakaskysely tukena toiminnan suunnittelussa**

Asiakaskysely tehdään määrällisenä kyselynä kyselylomakkeen avulla. Tämänkaltaista kyselyä kutsutaan myös survey- tutkimukseksi, joka viittaa siihen, että kysely on vakioitu. Vakioidulla kyselyllä tarkoitetaan sitä, että jokaiselta kyselyyn osallistujalta kysytään samat kysymykset. (Vilkkä 2015) Kuntoliikuntajaoston asiakkaille ja potentiaalisille asiakkaille tehdään asiakaskysely (Liite 1) kaksi kertaa vuodessa. Asiakaskyselyn tarkoituksena on toimia pohjana tulevan vuoden toiminnan suunnittelulle. Asiakaskyselyyn voi vastata kaikki riippumatta siitä, käyttääkö kuntoliikuntajaoston palveluita vai ei. Kysely tehdään internetissä ja sitä levitetään sähköpostitse, sosiaalisessa mediassa, seuran nettisivuilla sekä QR-koodein varustetuilla mainoksilla, jotka ovat julkisten tilojen ilmoitustauluilla. Kyselyssä tiedustellaan asiakkaiden toiveita liikuntatarjontaa kohtaan.

Syksyn asiakaskyselyyn vastasi yhteensä 257 henkilöä. Vastaajista kaikki käyttävät kuntoliikuntajaoston palveluita ja 85% oli kiinnostunut kuntoliikuntajaoston aikuisten liikunta-toiminnasta ja loput lasten ja nuorten. Vastauksista kävi ilmi, että lähes kaikki vastaajat ovat tyytyväisiä palveluntarjontaan.

Toivetunteja, -päiviä ja -kellonaikoja kysyttäessä kävi ilmi, että lähes kaikki vastaajat haluavat, että samat tunnit jatkuvat samaan aikaan kuin tähänkin asti. Muutamia uusia lajitoiveita kyselyyn vastaajat toivoivat ja näitä olivat esimerkiksi vain miehille suunnatut tunnit, erilaiset teematanssikurssit aikuisille, juoksukursseja aikuisille sekä lapsille yleisurheilu-koulua. Uudet lajikokeilut otettiin huomioon kevätkauden liikuntatarjontaa suunniteltaessa ja päätettiin, että lajeja kokeillaan kurssimuotoisena. Mikäli laji saa kiinnostusta se voidaan päivittää syksyn 2021 viikko-ohjelmistoon. Lasten yleisurheilukoulun aloitusta ei saatu kevätkauden alkuun sillä lajiin ei löytynyt ohjaajaa.

Asiakaskyselyn tulosten perusteella kevään lukujärjestys päätettiin pitää pääosin samana kuin syksyllä 2020. Aikuisten lajien tuntikuvaukset päivitettiin, jotta niistä saatiin yhteneväisemmät.

### **6.2.2 Haastattelut apuna toiminnan suunnittelussa**

Epäviralliset haastattelut koskien jaoston toimintaa suoritettiin liikuntatuntien yhteydessä ohjaajien toimesta. Syksyllä 2020 tuntien ohjaajille oli annettu tehtäväksi kysellä asiakkaiden mielteitä ja ajatuksia nykyisestä liikuntatarjonnasta ja toiveita tulevaa liikuntatarjontaa kohtaan. Lisäksi ohjaajat kyselivät olisiko asiakkailta toiveita erilaisista tapahtumista esimerkiksi jumppamaratoneista tai muista vastaavista. Ohjaajat eivät saaneet näitä haastatteluja varten minkäänlaisia haastattelulomakkeita, vaan he tekivät vapaamuotoiset raportit asioista, joita haastatteluissa kävi ilmi.

Parhaimmat haastattelutulokset saatiin aikuisten liikuntatunneilta. Toiveina oli erilaiset lajikokeilupäivät, jumppamaratonit ja workshopit, joissa pääsisi kokeilemaan uusia lajeja. Kuntoliikuntajaoston tunneille ilmoitaudutaan aina kaudeksi kerralla ja nämä kokeilut mahdollistaisivat kynnystä ilmoittautua, kun tietäisi hieman, mitä tunneilla tehdään ja minkä tasoista toiminta on. Lisäksi toivottiin erilaisia ryhmiä aloittelijoille ja niille, joilla on jokin liikuntarajoite.

Nämä asiakastoiveet otettiin huomioon suunniteltaessa liikuntakalenteria keväälle 2021. Erilaiset lyhytkurssit ja workshopit suunniteltiin alkavaksi aikaisintaan maaliskuussa, jotta

ne ei vähentäisi muiden tuntien osallistujamääriä. Poikkeuksena yksi tanssikurssi, joka suunniteltiin alkavaksi heti kauden alussa.

### **6.3 Jaoston palaverit edistämässä projektia**

Kuntoliikuntajaoston toimintasuunnitelman tekoon osallistui jaoston puheenjohtaja, vastaava ja taloushallintosihteeri. Tällä kokoonpanolla kokoonnuttiin keskustelemaan kahteen otteeseen lokakuun ja marraskuun välissä tulevan vuoden toimintasuunnitelmasta. Palaverit pidettiin seuran toimistolla.

#### **6.3.1 Ensimmäinen palaveri**

Ensimmäinen suunnittelupalaveri pidettiin asiakaskyselyiden ja haastatteluiden jälkeen lokakuussa. Tässä palaverissa käytiin läpi kyselystä tehty koonti ja haastatteluissa esiin tulleita kohtia. Haastatteluiden ja kyselyiden pohjalta jaoston vastaava oli tehnyt alustavan liikuntakalenterin keväälle 2021. Lisäksi kokouksessa esitettiin ehdotus kevätjuhlan ajankohdalle.

Ensimmäisessä palaverissa käytiin läpi aiempia toimintasuunnitelmia ja verrattiin niitä toimintakertomuksiin. Palaverissa pohdittiin suunnitelmissa asetettujen tavoitteiden toteutumista. Lisäksi pohdittiin millä keinoin aiemmin asetettuihin tavoitteisiin oli päästy tai miksi niihin ei ollut päästy.

Palaverissa pohdittiin jonkin verran myös jaoston visiota ja peilattiin sitä koko seuran visioon. Lisäksi käytiin läpi arvoja, joiden pohjalle toiminta halutaan rakentaa. Arvokeskustelun myötä sovittiin, että seuraavassa asiakaskyselyssä pyydetään vastaajia kuvastamaan kuntoliikuntajaoston toimintaa yhdellä sanalla ja näistä voitaisiin muodostaa jaostolle uudet arvot. Päätettiin myös, että seuraavassa asiakaskyselyssä kysytään asiakkailta referenssejä, joita voitaisiin jakaa seuran nettisivuilla ja käyttää mainonnassa ja markkinoinnissa hyödyksi.

#### **6.3.2 Toinen palaveri**

Toisessa palaverissa marraskuun alussa jaoston vastaava ehdotti tulevan vuoden 2021 määrälliseksi tavoitteeksi pitää jäsenmäärä nykyisellään. Tavoite perusteltiin nykyisellä epävarmalla tilanteella, jonka takia on oma haasteensa ylläpitää nykyinen jäsenmäärä, kun ei tiedä virustilanteen vaikutuksista liikuntatoimiin. Kokouksessa mietittiin jäsenmäärän seuraamista ja päätettiin, että sitä seurataan vastaavan toimesta kuukausittain erikseen tehdyn taulukon avulla. Kokouksessa päätettiin, että jaoston puheenjohtaja yhdessä

vastaavan kanssa miettii toimenpiteet, millä jäsenmäärä saadaan ylläpidettyä. Toimenpiteet on ensin riittävä mainonta ja markkinointi sekä kesällä erilaiset kurssit ja tapahtumat. Kesällä järjestetään workshopeja ja jumppamaratoneja, mikäli rajoitukset sen sallivat. Näiden tarkempi ajankohta päätetään myöhemmin.

Laadulliseksi tavoitteeksi jaoston vastaava ehdotti nykyisen markkinoinnin parantamista näkyvyyden lisäämiseksi. Markkinointimateriaalia tullaan kehittämään niin, että jokainen mainos on tehty samalle pohjalle, jotta värimaailma ja tyyli pysyy samana. Toisessa palaverissa koottiin ajatukset toimintasuunnitelmaksi. Jaoston vastaavan tehtäväksi jäi kirjoittaa toimintasuunnitelma puhtaaksi ja lähettää se jaoston puheenjohtajalle sekä koko seuran hallituksen hyväksyttäväksi.

## 7 Projektin tulokset

Projektin tuloksena syntyi kuntoliikuntajaoston toimintasuunnitelma vuodelle 2021 (Liite 2). Toimintasuunnitelman ensimmäiseltä sivulta käy ilmi koko seuran toiminnan tarkoitus. Lisäksi siinä eritellään kuntoliikuntajaoston tarkoitus.

Kuntoliikuntajaoston visio myötäilee koko seuran visiota. Jaoston visiona on tarjota kaikille alueen asukkaille laadukasta ja monipuolista liikuntaa. Puistolan Urheilijat haluaa olla lähialueen suurin ja laadukkain liikuttaja. Tarkoituksena on lisätä tarjontaa niin, että sieltä löytyy jokaiselle ikäluokalle monipuolisesti ohjattuja liikuntatunteja. Visio saavutetaan, kun lisätään lapsille ja nuorille lisää tuntitarjontaa. Tuntitarjonnan lisäämisen edellytyksenä on Helsingin kaupungin myöntämien liikuntasalivarauksien lisääminen.

Kuntoliikuntajaoston missiona on tarjota liikuntaa lähialueen asukkaille ikää, sukupuolta ja taitotasoa katsomatta. Toiminnan taustalla on arvot, jotka ovat yhteisöllisyys, laatu ja turvallisuus. Yhteisöllisyys on koko seuran tavoin myös kuntoliikuntajaoston tavoitteena. Sen taustalla on ajatus, että kukaan ei toimi yksin, vaan seuran koko jäsenistö ja lähialueen asukkaat toimivat yhdessä ja liikkumisesta tehdään yhdessä mieluisaa. Kuntoliikuntajaosto haluaa tarjota laadukasta palvelua ja liikuntaa asiakkaille. Tarkoituksena on kehittää koko tiimin osaamista, jotta toiminta säilyy laadukkaana. Lisäksi turvallisuus toimii pohjana kaikelle toiminnalle. Jokaisella liikkujalla tulee olla olo, että tunneilla on turvallista olla oma itsensä ja toiminta suunnitellaan niin, että siellä on turvallista kokeilla joutumatta arvosteluksi tai loukatuksi.

Kuntoliikuntajaosto koostuu kolmesta henkilöstä. Jaoston puheenjohtaja, joka vastaa toiminnan raameista ja, jolla on päävastuu toiminnasta sekä budjetista. Taloushallintosihiteeri pitää kirjaa jaoston jäsenistä sekä hoitaa taloutta. Jaoston vastaavan tehtävä on hallinnoida toimintaa, toimia yhteyshenkilönä asiakkaille ja ohjaajille, suunnitella tulevat liikuntakalenterit, organisoida ja koordinoida toimintaa, tehdä budjettisuunnitelma ja vastata toiminnasta sekä siitä, että tavoitellaan tässä toimintasuunnitelmassa asetettuja tavoitteita.

Toimintasuunnitelmaan kirjattiin kaksi tavoitetta. Yksi määrällinen tavoite ja yksi laadullinen tavoite. Määrällisenä tavoitteena on säilyttää jo olemassa oleva jäsenmäärä. Vuoden 2021 alussa vallitsevan koronaviruksen takia sisäliikuntaharrastukset ovat rajoitettuja, jonka takia koko jaoston toimintaa joudutaan säätämään ja rajoittamaan jonkin verran. Lisäksi viruksen pelossa moni asiakas jättää tulematta liikuntatunneille. Ja tästä syystä on perusteltua se, että jäsenmäärä pyritään pitämään samana kuin vuonna 2020. Tavoitteen

saavuttamista mitataan kuukausittaisella jäsenmäärä seurannalla, jota hallinnoi jaoston vastaava.

Laadullisena tavoitteena on mainonnan ja markkinoinnin laadun parantaminen sekä tunnettavuuden lisääminen. Vuonna 2021 markkinointi tehdään suunnitelmallisemmin ja laadukkaammin erillisen markkinointisuunnitelman avulla. Lisäksi markkinointimateriaali tehdään harkitusti ja jatkossa materiaaleissa käytetään samaa värimaailmaa, jotta asiakkaat tunnistavat jo väreistä, mikä mainos on kyseessä.

Toimintasuunnitelmasta käy ilmi kevätkauden liikuntatarjonta, joka tulee pääosin säilymään samanlaisena myös syksyllä 2021. Syksyn kalenterin tarjonnan määrää pitkälti liikuntaviraston myöntämät tilavuokrat, joita haetaan kevään 2021 aikana. Lisäksi syksyn kalenteria varten tehdään asiakaskysely ja tarkastellaan kevään kävijämääriä. Suosituimmat tunnit pyritään pitämään kalenterissa ja vähemmän suosittu vaihdetaan johonkin toiseen ajankohtaan tai poistetaan liikuntakalenterista kokonaan. Toimintasuunnitelmasta käy ilmi myös kesän leiritarjonta lapsille sekä suunniteltu lyhytkurssi ja puistojumppatarjonta aikuisille.

Toimintasuunnitelmaan kirjattiin vuosikello, jota seuraamalla jaoston työntekijät sekä asiakkaat tietävät missä mennään ja milloin tapahtuu mitäkin. Lisäksi suunnitelmaan on kirjattu suunnitellut tapahtumat ja kokoukset. Valmis toimintasuunnitelma tullaan laittamaan asiakkaille näytille seuran nettisivuille, jotta asiakkaat tietävät tulevista tapahtumista.

## 8 Pohdinta ja johtopäätökset

Tämän projektin tavoitteena oli tuottaa toimintasuunnitelma Puistolan Urheilijoiden kuntoliikuntajaostolle vuodelle 2021. Toimintasuunnitelman avulla pyritään kehittämään kuntoliikuntajaoston toimintaa. Itse toimintasuunnitelman tekoprojektia pyrittiin myös kehittämään, jotta koko kokonaisuudesta saataisiin toimivampi ja tavoitteellisempi. Toimeksianto projektille tuli Puistolan Urheilijoiden puheenjohtajalta. Tämän opinnäytetyön tuloksena syntyi Puistolan Urheilijoiden kuntoliikuntajaoston toimintasuunnitelma (Liite 2).

Toimintasuunnitelma on suunnitelma seuraavalle vuodelle ja on osa isompaa strategista kokonaisuutta. Strategisen suunnittelun avulla pyritään luomaan työkalu, joka auttaa toiminnan kehittämisessä, ohjaamisessa sekä johtamisessa. Lisäksi suunnittelulla tavoitellaan toiminnan muuttamista parempaan ja nykyaikaisempaan suuntaan. (Kuokkanen yms 2018, 8) Kuntoliikuntajaoston vuoden 2021 toimintasuunnitelman lopullinen versio tukee yhdistyksen viiden vuoden strategiaa, joka toimii samalla yhdistyksen karkeana toimintasuunnitelmana pidemmälle aikavälille. Toimintasuunnitelmaan asetettiin määrällisenä tavoitteena jäsenmäärän pitäminen samana kuin vuonna 2020. Jäsenmäärien pitäminen ennallaan on nykyisten rajoitusten valossa haasteellista sillä kevään liikuntatunteja ei ole saatu halutulla tavalla käyntiin heti tammikuussa. Lisäksi ilmoittautumisia on yli puolet vähemmän kuin aiempina vuosina.

Toimintasuunnitelman laadullisena tavoitteena on mainonnan ja markkinoinnin parantaminen. ”Nykyään palveluntuottajia kilpailutetaan internetin kautta erittäin paljon. On tärkeää, että markkinointisuunnitelmassa on mietitty tarkoin ne seikat, jotka asiakas haluaa nähdä internetsivuilla” (Hesso 2016, 98) Markkinointiin tehtiin projektin aikana markkinointisuunnitelma. Tähän olisi voitu pohtia vielä tarkemmin, minkälaisena palveluntarjoajana haluamme näkyä mainosten kautta ja miten saamme parhaiten tavoiteltua asiakkaidemme huomion. Markkinoinnin ollessa suunnitelmallisempaa, seuraava etappi on mainosmateriaalin tarkastaminen, jotta näkyvyys on kohdennettu seurauksen haluamalle asiakaskunnalle. Mainosmateriaalien tekoprosessiin voisi osallistaa asiakkaita esimerkiksi laatimalla erilaisia mood-boards, joista asiakkaat saisivat valita mieluisimmat.

Hyvin laadittu toimintasuunnitelma on toiminnan jatkuvuuden kannalta oleellista ja sen avulla toimintaa on mahdollista kehittää eteenpäin. Toimintasuunnitelman tarkoitus on helpottaa yhdistyksen työntekijöiden työtä ja vastuunjakoja. Sen avulla tapahtumiin ja muihin asioihin voidaan valmistautua ennakolta, jakaa työtehtäviä ja markkinoida riittävän ajoissa. (JHL 2020, 1) Toteutuneesta toimintasuunnitelmasta käy ilmi alustava vuosikello, joka toimii apuna toiminnan suunnittelussa ja markkinoinnissa. Aiemmista toimintasuunnitelmista



aikataulu oli jäänyt pois, joka on aiheuttanut ajoittaista epätietoisuutta mitä, milloinkin tapahtuu. Lopputuotoksena tehtyä toimintasuunnitelmaa voi käyttää jatkossa seuran muiden jaostojen toimintasuunnitelmien pohjana sillä siitä löytyy oleelliset asiat, joita toimintasuunnitelmissa tulee olla.

Toimintasuunnitelmaa tehdessä pyrittiin ottamaan huomioon asiakkaiden toiveita kyselyiden, epävirallisten haastatteluiden ja havainnointien avulla. Asiakkaiden osallistaminen sitouttaa heitä eri tavalla myös osallistumaan toimintaan yhteenkuuluvuuden tunteen takia. Asiakaskyselyyn vastanneiden lukumäärä yllätti ja vastauksista saatiin jonkin verran osviittaa kuntoliikuntajaoston toiminnan kehittämiseen. Kysely tehtiin nettikyselynä, jolloin sitä ei voi pitää täysin luotettavana. Luotettavuutta voi heikentää esimerkiksi se, että vastaaja ei ymmärrä kysymystä siten kuin kyselyn laatija on kysymyksen tarkoittanut (Vilka, 2015). Lisäksi nettikyselyyn vastanneiden kesken ei ole takuita, onko vastaajat vastanneet kyselyyn tosissaan ja onko vastanneissa muitakin kuin potentiaalisia asiakkaita. Kyselyllä ei tavoitettu yhtään vastaajaa, joka ei käytä kuntoliikuntajaoston tai Puistolän urheilijoiden palveluita. Tämän takia, vastauksia ei saatu heidän näkökulmastaan, eikä saatu vastausta siihen, mikä heidät mahdollisesti toisi seuran asiakkaaksi. Tämän takia joudutaan tehdä oletuksia, mikä toisi uusia asiakkaita jaoston toimintaan mukaan.

Kuntoliikuntajaoston toimintasuunnitelma tehtiin kolmen hengen pienessä työryhmässä, joka koostui jaoston puheenjohtajasta ja vastaavasta sekä taloushallintosihteeristä. Työryhmän toimintasuunnitelmaan liittyvissä palavereissa käytiin suunnitelmaa läpi keskustellen. Erilaiset ideat olisivat saattaneet toimia tämän kaltaisessa projektissa hyvin. Tavoitteita miettiessä jokainen työryhmän jäsen olisi voinut ideoida tavoitteita, joista olisi yhdessä muodostettu yhteiset tavoitteet sen sijaan, että koordinaattori ehdotti tavoitteet, jotka hyväksyttiin suoraan sen syvällisemmin miettimättä.

Kuntoliikuntajaoston toiminta on asiakaspalvelua liikunnan muodossa. Toiminnan jatkuvuuden kannalta halutaan tuottaa palveluita, jotka miellyttävät asiakkaita. Jatkossa toimintasuunnitelman tekoon pyritään osallistamaan asiakkaita vieläkin enemmän. Asiakkaita voidaan ottaa mukaan toiminnan suunnittelussa erilaisten työpajojen muodossa. Sekä jaoston, että koko seuran arvot voitaisiin tarkastella uusiksi asiakkaiden toimesta ja kysyä heiltä, minkälaisena he toiminnan näkevät. Tällöin arvot tulisi käyttäjien näkökulmasta, miten he näkevät, että seurassa toimitaan. Jatkossa asiakaskyselyn yhteydessä pyritään kysymään myös toiminnan tavoitteiden, näkyvyyden ja laadun kannalta kehittäviä kysymyksiä.

Projektin tuloksena syntynyt toimintasuunnitelma on kehittyneempi versio aiemmista suunnitelmista, jota voidaan hyödyntää myös seuran muissa jaostoissa. Se, luoko uusi toimintasuunnitelma lisäarvoa toiminnalle, jää nähtäväksi. Tuloksena syntyneessä toimintasuunnitelmassa pyrittiin ottamaan huomioon kaikki oleelliset asiat. Toiminnan kannalta olisi kuitenkin tehokkaampaa, että suunnitelman tekoon osallistuva työryhmä koostuisi useammasta jäsenestä, jolloin saataisiin myös enemmän mielipiteitä ja ideoita. Toimintasuunnitelman tekoprosessia tullaan vielä kehittämään jatkossakin, jotta suunnitelmista tulisi jatkossa toiminnan kannalta kaikista tehokkaimmaksi.

## Lähteet

- Heikkala, J. Krook, P. & Pekkarinen, H. 2014. Näe, koe, tee – yhdistysten strategiaopas. Aldus Oy. Lahti. Luettavissa: <http://www.heikkalaconsulting.fi/uploads/1/0/7/4/107444887/strategiaopas.pdf>
- Hesso, J. 2012. Rakenna hyvinvointialan menestystarina. Kauppakamari. Viro.
- Hesso, J. 2016. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Kauppakamari. Turenki.
- Hiltunen, A. 2017. Millainen on hyvä strategia? Helsingin kaupunginvaltuuston seminaari. Luettavissa: <https://www.hel.fi/static/helsinki/kaupunkistrategia/valtuustoseminaari-0617/hiltunen.pdf> Luettu 2.2.2021
- Hämäläinen, J. & Lempinen, M. 2018. Toiminnan suunnittelu ja hallinto yhdistyksissä. Kauppakamari. Printon, Viro.
- Hämäläinen, J. & Sora, H. 2020. Strategia arkeen OKR-mallilla. Kauppakamari. Printon, Viro.
- JHL 2020. Toimintasuunnitelma JHL yhdistyksille 2020. Luettavissa: [https://www.jhl.fi/wp-content/uploads/2019/08/jhl\\_yhdistyksen\\_toimintasuunnitelma\\_ohje\\_ja\\_malli.pdf](https://www.jhl.fi/wp-content/uploads/2019/08/jhl_yhdistyksen_toimintasuunnitelma_ohje_ja_malli.pdf)
- Kamensky, M. 2010. Strateginen johtaminen – menestyksen timantti. 4.painos. Talentum. E-kirja.
- Kauravaara, K. 2018. Liikunta ja urheilu aikuisen hyvinvoinnin tukena – asiantuntijatyö liikujan polun aikuisvaiheesta. Suomen Olympiakomitea.
- Kokkonen, J. 2013. Liikuntaa hyvinvointivaltiossa – suomalaisen liikuntakulttuurin lähihistoria. Otavan kirjapaino Oy. Keuruu.
- Kokkonen, J. 2015. Suomalainen liikuntakulttuuri – juuret, nykyisyys ja muutossuunnat. Otavan kirjapaino Oy. Keuruu.
- KSL opintokeskus. 2019. Yhdistystoiminnan avaimet. Luettavissa: <https://www.ksl.fi/materiaaleja/julkaisut/yhdistystoiminnan-avaimet/3-toiminta-tekee-yhdistyksen/> Luettu: 15.1.2021
- Kuokkanen, M. Myllyviita, A. Rosengren, P. Törrönen, A. Iso-Markku, P. Yhdistystoiminnan kehittämisen opas. Uudistettu painos 2018. Keuruun laatupaino. Keuruu. Luettavissa: <https://www.ksl.fi/wp-content/uploads/2018/10/Yhdistystoiminnan-kehitt%C3%A4misen-opas-verkkoversio.pdf> Luettu 6.2.2021
- Kurkilahti, L. & Äijö, T. 2007. Ui tai uppoa – suomalaisyritykset globaalitalouden hyökyaalossa. Sanoma Pro Oy.
- Mäki, N. & Vuori, P. 2019. Helsingin väestö vuodenvaihteessa 2018/2019 ja väestönmuutokset vuonna 2018. Edita Prima Oy. Helsinki. Luettavissa: [https://www.hel.fi/hel2/tietokeskus/julkaisut/pdf/19\\_09\\_23\\_Tilastoja\\_9\\_Maki\\_Vuori.pdf](https://www.hel.fi/hel2/tietokeskus/julkaisut/pdf/19_09_23_Tilastoja_9_Maki_Vuori.pdf) Luettu: 12.1.2021
- Olympiakomitea. 2019. Audiotikäsikirja. Luettavissa: [https://www.olympiakomitea.fi/uploads/2019/06/f9e9f323-auditointikasikirja\\_tahtiseura\\_paivitetty-25.6.2019.pdf](https://www.olympiakomitea.fi/uploads/2019/06/f9e9f323-auditointikasikirja_tahtiseura_paivitetty-25.6.2019.pdf) Luettu: 20.1.2021

Puranen, T. 2020. Ammattijohtaja. Luettavissa: <https://ammattijohtaja.fi/missio-visio-strategia-ja-omistajan-tahtotila/> Luettu. 4.2.2021.

Vilkkä, H. 2015. Tutki ja kehitä. PS-kustannus. E-kirja.

Whittington, R. Regnér, P. Angwin, D. Johnson, G. Scholes, K. 2019. Exploring strategy – text and cases. Pearson Education Limited. Englanti.

Yrityksen perustaminen. 2021. Luettavissa: <https://yrityksen-perustaminen.net/yrityksen-arvot/> Luettu 6.2.2021.

## Liitteet

### Liite 1. Asiakaskysely

1. \*Olen:
  - a. Nainen
  - b. Mies
  - c. Muu
2. \*Ikä
  - a. Alle 19v
  - b. 20-29v
  - c. 30-39v
  - d. 40-49v
  - e. 50-59v
  - f. 60-69v
  - g. Yli 70v
3. \*Käytätkö Puistolan urheilijoiden kuntoliikuntajaoston liikuntapalveluita
  - a. Kyllä
  - b. Ei
4. \*Oletko ollut tyytyväinen kuntoliikuntajaoston ohjatun liikunnan tarjontaan
  - a. Kyllä
  - b. Ei
  - c. En osaa sanoa
5. \*Jos vastasit edelliseen Ei / En osaa sanoa, tarkenna miksi et
6. \*Aikuisten liikuntatunti / -tunnit, jotka kiinnostavat (voit valita yhden tai useamman)
  - a. Jooga
  - b. Pilates
  - c. Kehonhuolto
  - d. Lihaskuntotunnit (core, rvp, yms.)
  - e. Hiit
  - f. Kuntojumppa / kiinteytys
  - g. Peliryhmä
  - h. Tanssi
  - i. Muu, mikä?
7. \*Paras viikonpäivä aikuisten ohjatulle liikuntatunnille (voit valita yhden tai useamman)
  - a. Maanantai
  - b. Tiistai
  - c. Keskiviikko
  - d. Torstai
  - e. Perjantai
  - f. Lauantai
  - g. Sunnuntai
8. \*Paras kellonaika aikuisten ohjatulle liikuntatunnille (voit valita yhden tai useamman)
  - a. Klo 7-8
  - b. Klo 8-9
  - c. Klo 9-10
  - d. Klo 10-11

- e. Klo 17-18
  - f. Klo 18-19
  - g. Klo 19-20
  - h. Klo 20-21
  - i. Joku muu, mikä?
9. \*Lasten / nuorten liikuntatunti / -tunnit, jotka kiinnostavat (voit valita yhden tai useamman)
- a. Akrobatia
  - b. Telinevoimistelu
  - c. Palloilu
  - d. Liikuntakerho
  - e. Discotanssi
  - f. Street dance
  - g. Parkour
  - h. Muu, mikä?
10. \*Paras viikonpäivä lasten / nuorten ohjatulle liikuntatunnille (voit valita yhden tai useamman)
- a. Maanantai
  - b. Tiistai
  - c. Keskiviikko
  - d. Torstai
  - e. Perjantai
  - f. Lauantai
  - g. Sunnuntai
11. \*Paras kellonaika lasten / nuorten ohjatulle liikuntatunnille (voit valita yhden tai useamman)
- a. Klo 15-16
  - b. Klo 16-17
  - c. Klo 17-18
  - d. Klo 18-19
  - e. Joku muu, mikä?
12. Toiveet koskien kevään 2021 kuntoliikuntajaoston ryhmäliikuntakalenteria
13. Terveiset Puistolan urheilijoille
14. Kuinka todennäköisesti suosittelisit PuiU:n ryhmäliikuntatarjontaa ystävillesi asteikolla 1-5, josta 1=En yhtään todennäköisesti, 5=Hyvin todennäköisesti
- a. 1
  - b. 2
  - c. 3
  - d. 4
  - e. 5
15. \*Mistä kuulit Puistolan urheilijoista
- a. Internet
  - b. Ystävä / tuttu
  - c. Lehtimainos
  - d. Muu, mikä?



## Toimintasuunnitelma

Puistolan urheilijat,  
kuntoliikuntajaos

## Johdanto

Puistolan Urheilijat ry on Pohjois-Helsingin alueella toimiva 1600 jäsenen ja viiden eri jaoston (jalkapallo-, karate-, kuntoliikunta-, sulkapallo- ja tennisjaoston muodostama monilajiseura, joka perustettiin vuonna 1929. Seuran tarkoitus perustamisesta lähtien on ollut tarjota liikuntaa alueenasukkaille ikään tai kuntotasoon katsomatta.

Kuntoliikuntajaoston tarkoituksena on tarjota laadukasta ja monipuolista, kuntoa ylläpitävää ja kehittävää harrasteliikuntaa kaiken ikäisille ja tasoisille lähialueen liikkujille.



## Visio, missio, arvot

### Visio

- Kaikille alueen asukkaille laadukasta ja monipuolista liikuntaa

### Missio

- Monipuolisen liikunnan tarjoaminen lähialueen asukkaille ikää tai kuntotasoa katsomatta

### Arvot

- Yhteisöllisyys, laatu, turvallisuus

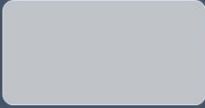
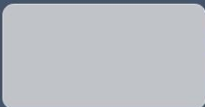
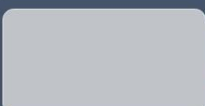
## Visio, missio, arvot

- Visio
  - Puistolan urheilijoiden visio on tulevaisuudessakin tarjota lähialueen asukkaille laadukasta ja monipuolista liikuntaa ikää ja kuntotasoa katsomatta. Haluamme olla alueen suurin liikuttaja.
- Missio
  - Puistolan urheilijoiden missio on tarjota lähialueen asukkaille monipuolista ja laadukasta liikuntaa ikää ja kuntotasoa katsomatta.
- Arvot yhteisöllisyys, turvallisuus, laadukas
  - Arvot, jotka ohjaavat koko seuran sekä kuntoliikuntajaoston toimintaa on yhteisöllisyys, turvallisuus ja laadukkuus. Haluamme tarjota turvallisen ympäristön sekä lasten, että aikuisten liikunnalle. Haluamme, että jokainen tuntee kuuluvansa joukkoon ja olevansa osa iloista joukkoamme. Haluamme tarjota laadukasta liikuntaa, jossa jokainen huomioidaan yksilöllisesti.





## Jaoston henkilöstö ja työtehtävät

	<b>Jaoston puheenjohtaja</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Toiminnan aikataulutus ja kokonaiskuvan hallinta</li><li>• Vastaa hallitukselle</li></ul>
	<b>Jaoston koordinaattori</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Toiminnan organisointi ja koordinointi</li><li>• Toiminnan kannattavuuden seuraaminen</li><li>• Asiakaspalvelu, myynti, markkinointi</li><li>• Vastaa puheenjohtajalle, toimii yhteistyössä taloushallinnon kanssa</li></ul>
	<b>Taloushallinto</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Jäsenrekisterin ylläpito</li><li>• Osto- ja myyntilaskujen reskontra</li><li>• Vastaa puheenjohtajalle, toimii yhteistyössä jaoston koordinaattorin kanssa</li></ul>

## Tavoitteet ja toimenpiteet



### Jäsenmäärä

- Tavoite: Nykyisen jäsenmäärän ylläpito
- Toimenpiteet: Mainostetaan ja markkinoidaan liikuntapalveluitamme vuoden 2020 asiakkaille. Pidetään jäsenille maksuttomia jumppamaratoneja (1x / kausi). Seurataan jäsenmäärää kuukausittain.

### Näkyvyys

- Tavoite: Kuntoliikuntajaoston näkyvyyden ja tunnettavuuden lisääminen alueella
- Toimenpiteet: Markkinoidaan ja mainostetaan tavoitteellisemmin ja suunnitelmallisemmin erillisen markkinointisuunnitelman mukaisesti. Tehdään yhteneväiset mainospohjat, joita tullaan käyttämään myös jatkossa. Lisätään näkyvyyttä viemällä flyereita julkisille ilmoitustauluille.

## Viikkotarjonta ja hinnasto

Keväällä 2021 tarjolla 16 lasten ryhmää ja 17 ryhmää. Syksyn tarjonta muodostuu asiakaskyselyjen perusteella. Tuntimäärä pyritään pitämään samana ja mahdollisesti tunteja lisätään.

### Jäsenmaksut vuonna 2021

lapset 15€/ vuosi  
aikuiset 30€/ vuosi

### Jumppamaksut vuonna 2021

lasten jumppa 70€ / kausi  
lasten tanssi 5-6v 75€ / kausi  
akrobatia 2,5 205€ / kausi  
akrobatia3 265€ / kausi  
aikuisten jumppa 75€  
aikuisten pilates, jooga, peliryhmät 85€

### Jumppapaikat

Keväällä jumppaa tarjotaan kolmessa (3) eri toimipisteessä  
Tuulen tupa (Ylerrintie 2)  
Nurkkatien koulu (Nurkkatie 2)  
Puistololan peruskoulu (Koudantie 2)

Syksyllä 2021 pyrimme saamaan Puistololanraitin sekä Puistololan kirkon liikuntasalit käyttöömmme. Syyskausi 30.8.-19.12.2021 (vk 42 syysloma, ei tunteja)

Maanantai	Tiistai	Keskiviikko	Torstai	Sunnuntai
10-10:55 hyvän olon aamu(A)				
15-15:55 telinevoimistelu 7-9v			15:30-16:25 akrobatia taso2 8-12v	
16-16:55 akrobatia taso1 7-10v	16-16:55 akrobatia taso3	16-16:55 street dance 7-10v	17-17:55 akrobatia taso2,5	
16-16:55 telinevoimistelu 7-9v	17-30-18:25 reisi-vatsapakara (A)	17-17:55 street dance 9-12v	17-17:55 liikuntakerho 8-12v	17-17:55 pilates (A)
17-17:55 discotanssi 8-12v	18:30-19:25 pilates jatko (A)	17-17:55 akrobatia taso1 7-10v	18-18:55 akrobatia taso3	18-18:55 kehonhuolto (A)
17-17:55 telinevoimistelu 6-7v	19-20:30 naisten peliryhmä (A)	17-18:30 akrobatia taso2,5&3	18-18:55 kahvakuula (A)	
17-17:30 lastentanssi 3-4v	19:30-20:25 pilates alkeet (A)	18-18:55 gymstick (A)	18-18:55 bailla (A)	
17:30-18:10 lasten tanssi 5-6v		18:30-19:25 tanssimix (A)	19-19:55 kiinteytys (A)	
18-18:55 tehotreeni (A)		19-19:55 lempeä flow jooga (A)		
18-18:55 liikuntakerho 5-7v		19:30-21:00 miesten peliryhmä (A)		
18:15-18:55 lasten tanssi 5-6v		20-20:55 palauttava yin (A)		
19-19:55 kuntojumppa (A)				
19-19:55 dynaaminen jooga (A)				
20-20:55 core + stretching (A)				
20-20:55 yin-jooga (A)				

## Kurssit, kesäleirit ja puistojummat

### • Lyhytkurssit:

Aikuisten lyhytkurssieja ja workshoppeja tarjoamme keväät- ja syyskauden lisäksi toukokuussa sekä elokuussa. Kurssien ajankohdat ja hinnat katsotaan erikseen

### • Lyhytkurssitarjonta

Luova liike  
TRE  
Pilates  
Jooga  
Erilaiset tanssikurssit  
FasciaMethod

### • Kesäleirit:

**Summer games** 7.-24.6. Sporttileiri 1-6lk lapsille. Tarjolla monipuolista liikuntaa arkisin klo 9-15. Lapset voivat osallistua yhdeksi tai useammaksi viikoksi.

**Benkun seikkailuleiri** 26.7.-1.8. Seikkailuleiri Hangon saaristossa. Viikon kestäväällä yö leirillä opetellaan eräilytaitoja, leikitään, melotaan, pelataan, uidaan ja saunotaan.

### • Puistojummat:

Tarjolla aikuisille suunnattua puistojumppaa 17.5.-24.6. ja 2.-28.8. Puistojumppa pidetään 2-3x / vko. Puistojumppa maksetaan kertamaksua (5€/ kerta) tai jumppapassilla. Tuntien nimikkeet ja tarkemmat ajankohdat päivittyvät huhtikuussa.



# Vuosikello 2021



## Tapahtumat ja kokoukset

- Kokoukset
  - Yhdistyksen vuosikokous pidetään marraskuussa 2021
  - Hallitus kokoontuu kevät ja syyskaudella yhden kerran sekä tarvittaessa useammin.
- Tapahtumat
  - Koko seuran yhteinen kevätkuuhla huhtikuussa
    - Kevätjuhla pidetään huhtikuun lopussa (17.4. tai 24.4.) Nurkkatien koululla. Tarkempi ajankohta sovitaan erikseen koulun rehtorin kanssa.
    - Ohjelmassa kuntoliikuntajaoston lasten esityksiä
  - Koko seuran yhteinen joulujuhla joulukuussa
    - Joulujuhla pidetään joulukuussa (4.12. tai 11.12.) Nurkkatien koululla. Tarkempi ajankohta sovitaan erikseen koulun rehtorin kanssa.
    - Ohjelmassa kuntoliikuntajaoston lasten esityksiä sekä palkintojen jakoa.



# Säännöt, yhteistyökumppanit ja talous

## Säännöt:

- Koko seuran yhteiset säännöt luettavissa seuran nettisivuilta
  - <https://www.puistolnurheilijat.fi/seura/seuran-saannot/>
- Kuntoliikuntajaoston säännöt luettavissa kuntoliikuntajaoston nettisivuilta
  - <https://www.puistolnurheilijat.fi/kuntoliikunta/kuntoliikuntajaoston-saannot/>

## Yhteistyökumppanit:

- Vuonna 2021 seuran tukemista jatkaa Intesport Easton

## Talous:

- Koko seuralle sekä jaostoille tehdyt taloussuunnitelmat erillisenä liitteenä

