



LIKUNTAKESKUS ATEENAN TILANKÄYTÖN TEHOSTAMINEN

Senioreistako uusi käyttäjäryhmä?

Petri Salmi

Opinnäytetyö
Maaliskuu 2013
Liiketalouden koulutusohjelma

TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma

PETRI SALMI

Liikuntakeskus Ateenan tilankäytön tehostaminen.
Senioreistako uusi käyttäjäryhmä?

Opinnäytetyö 48 sivua, josta liitteitä 3 sivua
Maaliskuu 2013

Liikuntakeskus Ateenalla on haaste siinä, miten se voisi käyttää tilojaan tehokkaammin aamun ja iltapäivän välisenä aikana, jolloin keskuksen käyttöaste on pienimmillään. Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää miten tätä vapaata kapasiteettia voidaan mahdollisesti hyödyntää. Yhtenä mahdollisena käyttäjäryhmänä edellä mainittuina aikoina ovat yli 65-vuotiaat seniorit. Liikunnan merkitys vaikuttaa terveystuntoon myönteisesti ja liikuntaharrastusten on todettu parantavan liikkumisedellytyksiä hyvin iäkkäänäkin. Aikaisemmissa tutkimuksissa on tullut esille, että liikunta kiinnostaa tulevaisuudessa entistä enemmän tutkittavaa kohderyhmää ja lisäksi kohderyhmän koko on lähitulevaisuudessa kasvava.

Opinnäytetyössä tutkittiin yli 65-vuotiaiden senioreiden liikuntatottumuksia, millaista liikuntatarjontaa heille oli tutkimusta tehtäessä tarjolla Ylöjärvellä ja millaisesta liikuntatarjonnasta he olisivat mahdollisesti kiinnostuneita. Tutkimus suoritettiin ryhmäkeskusteluiden avulla. Saatujen tulosten pohjalta laadittiin toimenpide-ehdotuksia Liikuntakeskus Ateenalle.

Keskeisenä tuloksena tuli esille, että seniorit yleisesti ottaen harrastavat monipuolista liikuntaa eri vuodenaikojen mukaan. Kunnallisten palvelujen ja yhdistysten rooli on merkittävä omaehtoisen liikunnan ohella senioreiden liikuttajana valtakunnallisesti ja myös Ylöjärvellä. Seniorit ovat kiinnostuneita kuntosali- ja ryhmäliikuntapalveluista. Tällä hetkellä seniorit käyttävät yksityisiä palveluja aika vähän, koska heidän mielikuvansa esimerkiksi palvelujen hintatasosta on osittain virheellinen.

Senioreiden kohderyhmä on Liikuntakeskus Ateenalle tavoittelemisen arvoinen. Tutkittua kohderyhmää voidaan tavoitella uudeksi asiakasryhmäksi esimerkiksi luomalla heille täysin oma senioreiden palvelukonsepti, jossa räätälöidään palvelun sisältö heidän ikäisilleen sopivaksi ja tarjotaan se kilpailukykyiseen hintaan. Palvelukonseptin viestinnässä suositellaan myös käytettävän muita kuin perinteisiä mediamarkkinoinnin keinoja, esimerkiksi henkilökohtaisia esittelyjä suoraan järjestöjen tilaisuuksissa.

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Business economics degree programme

PETRI SALMI

Optimising business space utilization of the Ateena Sports Hall.
Are senior citizens a new customer group?

Bachelor's thesis 48 pages, appendices 3 page
March 2013

Ateena Sports Hall is a commercial sports hall located in Ylöjärvi, Finland. Its major challenge is to work out how to use its business space more efficiently between the morning and afternoon hours, when usage of space and equipment is at a minimum. The main purpose of this thesis was to investigate how this free capacity could be utilized better. One of the new user groups in the above-mentioned timeframe could be people in the over 65 age-group. The impact of physical activity on health is positive, and all kinds of sporting hobbies improve locomotion also in old age. Earlier research has discovered that physical activity is likely to interest seniors more and more in the future. Furthermore, the population of senior citizens is increasing in the near future.

This thesis investigates what sporting hobbies people over 65 currently participate in, what kind of opportunities for sporting hobbies they can find in the Ylöjärvi municipality, and what kind of sports they might get interested in. The research style in this thesis is group discussion. Based on the result of this research, this thesis presents a few action proposals to Ateena Sports Hall.

The main research finding was that senior citizens generally participate in a wide range of sporting hobbies and events, which vary according to the time of the year. The role of the municipality and different associations as providers of sporting hobby service to seniors is significant in Finland and also in the Ylöjärvi municipality. People in the senior age-group are interested in working out in the gym and in using sports services for groups. At present, seniors do not use private sector services very much, because their mental image of their price level, for example, is partly incorrect.

Senior citizens are a target group worth pursuing for Ateena Sports Hall. People in this group could be targeted as a new customer group by, for example, making a new service concept which is tailored specifically to the needs of seniors, and is offered at a reasonable price. The new service concept would have to be communicated to the senior age-group in different ways from traditional media marketing, for example by giving personal demonstrations at meetings of clubs and societies with a high percentage of elderly members.

Key words: sports hall, business space, senior citizens, senior, sporting hobbies

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
1.1	Toimeksiantaja – Liikuntakeskus Ateena Oy	6
1.2	Toimeksiannon taustaa	6
1.3	Opinnäytetyön tarkoitus	11
1.4	Työn toteuttaminen ja raportin rakenne	11
2	SENIOREIDEN PALVELUT JA HYVINVOINTI.....	13
2.1	Liikunnan merkitys senioreille	13
2.2	Millaista liikuntaa senioreille kannattaa tarjota?	13
2.3	Millaista liikuntaa seniorit harrastavat	14
3	SENIOREIDEN LIIKUNTAPALVELUT YLÖJÄRVELLÄ	17
3.1	Kunnalliset palvelut	17
3.2	Yksityisen sektorin palvelut	18
3.3	Kolmannen sektorin palvelut	19
4	TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN	20
4.1	Focusryhmätutkimus ja ryhmäkeskustelu	20
4.2	Kohderyhmä ja osallistujien valinta	21
4.3	Keskustelujen teemarunko	23
4.4	Ryhmäkeskustelujen tallennus	25
4.5	Aineiston analyysi	25
5	TUTKIMUKSEN TULOKSET	27
5.1	Omaehtoinen liikunta	27
5.2	Kaupungin tarjoamat palvelut	27
5.3	Työväenopiston ja eläkeläisjärjestöjen liikunta	28
5.4	Liikunnan sosiaalinen näkökulma	29
5.5	Vertaisohjaajan merkitys	29
5.6	Yksityisten palvelujen vahvuudet ja heikkoudet	30
5.7	Paras aika liikuntaharrastukseen	30
5.8	Kohderyhmälle räätälöity tarjonta	31
6	TOIMENPIDE-EHDOTUKSET LIIKUNTAKESKUS ATEENALLE.....	32
6.1	Yleistä	32
6.2	Eläkeläisten oma kuntosali – Ateenan oma konsepti	34
6.3	Hinnoittelu	35
6.4	Tuotteistus	35
6.5	Kohderyhmäviestintä	36
6.6	Vertaisohjaajan hyödyntäminen	37
6.7	Räätälöity palveluntarjonta – ryhmäliikuntakurssit eläkeläisille	37
6.8	Yhteistyö eläkeläisjärjestöjen kanssa – tilojen vuokraus	37
7	YHTEENVETO JA POHDINTA	39
7.1	Tarkoitus	39

7.2 Keskeiset tulokset	39
7.3 Työn arviointi	41
7.4 Etenemisehdotus ja jatkotutkimusaihe	41
LÄHTEET	43
LIITTEET	45

1 JOHDANTO

1.1 Toimeksiantaja – Liikuntakeskus Ateena Oy

Liikuntakeskus Ateena Oy on Ylöjärven kaupungissa toimiva yksityinen liikuntakeskus jonka tavoitteena on olla ihmisten ”toinen olohuone” eli paikka, jossa viihdytään ja samalla kohennetaan terveyttä, niin fyysisesti, henkisesti kuin sosiaalisestikin. (Ruoholahti 2012).

Liikuntakeskus Ateena Oy on perustettu vuonna 2006 ja varsinainen liikuntatoiminta on aloitettu tammikuussa vuonna 2007. Toiminta on kehittynyt toimintavuosien aikana suunnitellusti ja liikevaihto vuonna 2011 oli noin 323 000 euroa. Henkilöstönä Liikuntakeskus Ateenassa työskentelee vakituisia sekä osa-aikaisia liikunta-alan ammattilaisia yhteensä neljän henkilötyövuoden verran. (Finder.fi 2012, Ruoholahti 2012.)

Ateenan palveluntarjontaan kuuluvat kuntosali, ohjattu ryhmäliikunta (mm. Les Mills tunnit), painonpudotusryhmät, hieronta, solarium. (Ruoholahti 2012). Liikuntakeskus Ateena viestii mainonnassaan olevansa yksilöllinen ja yksityinen lähiliikuntakeskus. (Taskinen 2012, 12, Ruoholahti 2012.)

1.2 Toimeksiannon taustaa

Liikuntakeskus Ateenan pääasiallinen tulonlähde on kuukausittaista jäsenmaksua maksavat asiakkaat. Naisia on asiakkaina enemmän kuin miehiä. (Ruoholahti 2012.) Edellä kuvattu noudattelee yleistä suomalaista linjaa. Naisten keskuudessa on yli 10 prosenttia enemmän päivittäin liikkuvia kuin miesten keskuudessa. (Kansallinen liikuntatutkimus 2010, 6.)

Suosituin tapa liikkua Liikuntakeskus Ateenassa ovat henkilökohtaisesti opastetut ryhmäliikuntatunnit, joiden tarjonta painottuu pääasiassa arki-iltoihin kello 17 – 21 väliselle ajalle. Joitakin tunteja pidetään myös viikonloppuisin ja keskiviikkoamuisin. Toiseksi suurin käyttäjäryhmä ovat kuntosalilla omatoimisesti harjoittelevat asiakkaat ja kolmanneksi suurin käyttäjäryhmä on painonhallintaryhmiin osallistuvat henkilöt. (Liikuntakeskusateena.fi 2012, Ruoholahti 2012.)

Liikuntakeskus Ateenan tämänhetkinen tilojen käyttö painottuu vahvasti ilta-aikaan, jolloin ryhmäliikuntatilojen kapasiteetti on lähes optimaalisesti käytössä, joskin kuntosalille harjoittelijoita mahtuu ilta-aikaankin nykyistä enemmän. Suurin haaste on aamun ja iltapäivän välisen ajan vapaan kapasiteetin hyödyntäminen. (Ruoholahti 2012.)

Tavaroiden valmistajilla, jotka valmistavat esimerkiksi koneita tai huonekaluja, on mahdollisuus varastoida päivämyyntiin yli jäävä tuotantokapasiteetti ja myydä se myöhemmin. Palveluiden tuottajilla tätä mahdollisuutta ei ole, vaan esimerkiksi vapaiden tilojen menetetty kapasiteetti ei ole varastoitavissa tulevaa käyttöä varten. (Mudie & Pirrie 2006, 157-158.)

Toimeksiantaja uskoo, että mikäli edellä kuvattu tilankäytön vajaa kapasiteetti saadaan hyödynnettyä, niin sillä saadaan kasvatettua merkittävästi yrityksen asiakaskuntaa ja liikevaihtoa sekä etenkin parannettua yrityksen kannattavuutta. (Ruoholahti 2012).

Yhtenä vaihtoehtona vajaan kapasiteetin täyttämiseksi on muuttaa palveluntarjontaa ja etsiä uusia mahdollisia asiakassegmenttejä (Mudie & Pirrie 2006, 164). Uusia segmenttejä, joilla on ajankäytöllisesti mahdollista käyttää liikuntakeskuksen palveluja aamupäivän ja iltapäivän välisenä aikana, ovat esimerkiksi kotona lapsiaan hoitavat vanhemmat, työttömät, vuorotyössä tai muuten joustavaa työaikaa noudattavat sekä eläkkeellä olevat seniori-ikäiset.

Kuntosaliharrastajien määrä on kasvanut Suomessa vuodesta 2006 vuoteen 2011 merkittävästi (Taulukko 1). Kokonaiskasvu neljän vuoden aikana on ollut noin 189 000 uutta harrastajaa, joka merkitsee noin 47 000 uutta harrastajaa vuosittain. Kuntosaliharrastuksen yleistymistä voi selittää kuntosalien määrän lisääntymisellä, salien laadun parantumisella ja alan yrittäjien aktiivisella markkinoinnilla. (Kansallinen liikuntatutkimus 2010, 10.)

TAULUKKO 1. Harrastajamääriään vuodesta 2006 vuoteen 2011 lisänneet lajit 19-65-vuotiaiden keskuudessa (Kansallinen liikuntatutkimus 2010)

LAJI	MUUTOS	%
Kuntosaliharjoittelu	189 000	+36
Juoksulenkkeily	143 000	+29
Voimistelu	49 000	+10
Luistelu	32 000	+57
Tanssi	31 000	+37
Golf	19 000	+23
Pyöräily	18 000	+2
Ratsastus	17 000	+21
Moottoripyöräily	11 500	+121
Jääkiekko	9 000	+10
Sulkapallo	9 000	+6
Pesäpallo	6 500	+39
Kiipeily	6 000	+46
Nyrkkeily	5 000	+28

Väestön ikääntyminen ja työelämän kuormittavuus ovat suomalaisen yhteiskunnan suuria haasteita niin kansanterveyden kuin kansantalouden kannalta. Liikunta on yksi keino psyykkisen, fyysisen ja sosiaalisen hyvinvoinnin edistämiseksi. Liikunnan avulla voi-

daan ylläpitää terveyttä ja toimintakykyä kaikissa ikäluokissa ja saavuttaa merkittäviä yhteiskunnallisia hyötyjä. (Turunen 2009, 3.)

Suomalaisista seniorikansalaisista, 66-79-vuotiaista, enemmistö (63%) sanoo harrastavansa liikuntaa ja liikkuvansa aktiivisesti arkisissa asioissa. Neljännes ei harrasta liikuntaa, mutta ilmoittaa liikkuvansa muuten aktiivisesti arjessa. (Kansallinen liikuntatutkimus 2010, 59.)

Seniorikansalaisista reilu kolmannes (36 %) harrastaa kolmea tai useampaa eri liikuntalajia tai kuntoilumuotoa. Tätä ryhmää voidaan kutsua monipuolisiksi liikkujiksi. Jos liikunnalliseen monipuolisuuden edellytykseksi lasketaan vähintään kahden lajin harrastaminen, niin ehdon täyttäviä löytyy seniorikansalaisista selvä enemmistö (62 %). (Kansallinen liikuntatutkimus 2010, 60.)

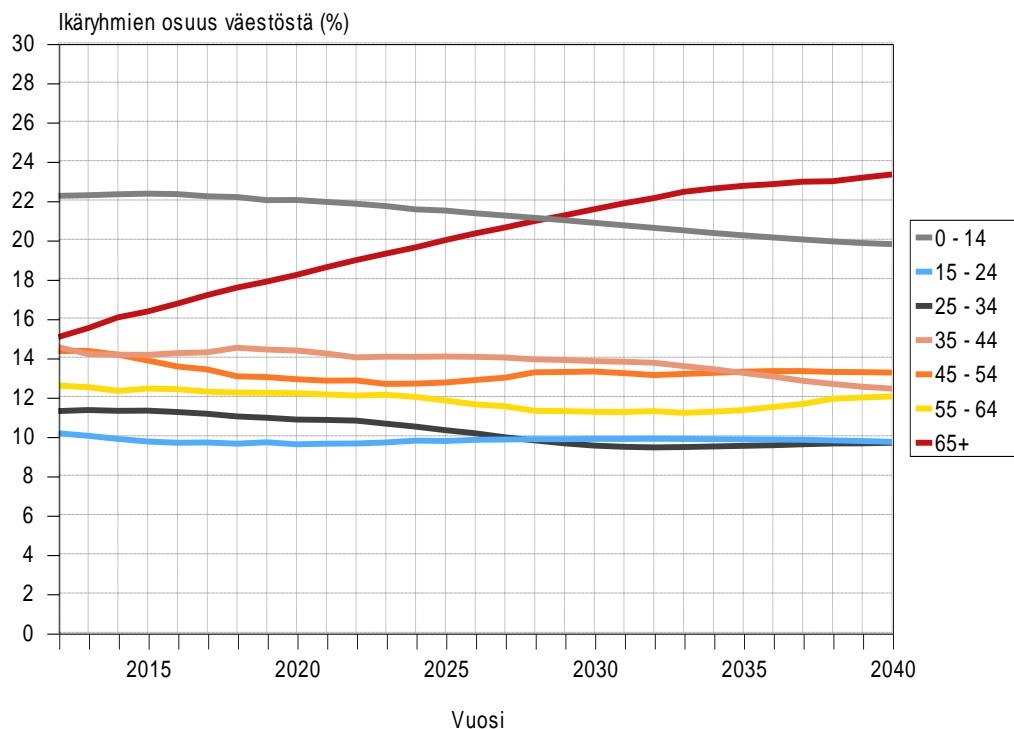
Seniorikansalaisten eniten suosima liikuntamuoto on kävelylenkkeily (61 %). Toiseksi suosituinta on sauvakävely (26 %). Muita suosittuja liikuntalajeja ovat pyöräily, hiihto, uinti sekä kuntosaliharjoittelu. Sauvakävelyn, hiihdon sekä kuntosaliharjoittelun suosio näyttää johdonmukaisesti lisääntyneen aiemmista tutkimuksista. (Kansallinen liikuntatutkimus 2010, 63.)

Kunnilla on merkittävä asema ikääntyneiden väestön liikuttajana. Vajaa kuudesosa ikääntyneistä liikkuu joko kansalais- tai työväenopistoissa tai muuten kunnan järjestämissä tilaisuuksissa. Vuosista 2007 – 2008 on urheiluseurojen ja yritysten markkinaosuus lisääntynyt maamme senioriväestön liikuttajina. Samanaikaisesti näyttäisi myös erilainen omatoiminen liikunnan harrastaminen yleistyneen ikääntyneen väestön keskuudessa. (Kansallinen liikuntatutkimus 2010, 67.)

Suomalaiset 66-79-vuotiaat käyttävät liikuntaharrastuksiinsa keskimäärin 250 euroa vuodessa. Tämä on lähes puolet vähemmän kuin mitä 19-65-vuotiaat suomalaiset uhraavat omiin harrastuksiinsa. He käyttävät tutkimuksen mukaan harrastuksiinsa 401 euroa. (Kansallinen liikuntatutkimus 2010, 70.)

Ylöjärvellä asuu tällä hetkellä noin 2800 henkilöä ikäryhmässä 65 – 75-vuotiaat. Väestöennuste (Kuvio 1) ajalle 2012 – 2040 kertoo, että yli 65-vuotiaiden osus koko väestöstä kasvaa merkittävästi tulevien vuosien aikana. Esimerkiksi Ylöjärvellä yli 65-vuotiaiden osuus koko väestöstä kasvaa vuoteen 2018 nykyisestä noin 14,5 prosentista noin 18 prosenttiin. (Tilastokeskus 2012.)

Väestöennuste ikäryhmittäin
Ylöjärvellä 2012 - 2040



SeutuNet
Vuoden 2012 aluerajat
Lähde: Tilastokeskus/Väestöennuste 2012

KUVIO 1. Väestöennuste ikäryhmittäin Ylöjärvellä 2012-2040 (Tilastokeskus 2012)

1.3 Opinnäytetyön tarkoitus

Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää miten Liikuntakeskus Ateenan tiloja voisi käyttää tehokkaammin aamun ja iltapäivän välisenä aikana, jolloin keskuksessa on vajaan käyttökapasiteettia.

Opinnäytetyön aihe rajattiin toimeksiantajan päätöksellä siten, että kartoitetaan eläkkeensaajien kohderyhmän liikuntatottumuksia ja myös se, millaista liikuntatarjontaa heille on Ylöjärvellä tarjolla, ja lisäksi selvitetään olisiko tätä kautta löydettävissä mahdollisuuksia tarjota heille sellaisia palveluja, joiden avulla voitaisiin täyttää Liikuntakeskus Ateenan vajaan kapasiteetin aukkoa.

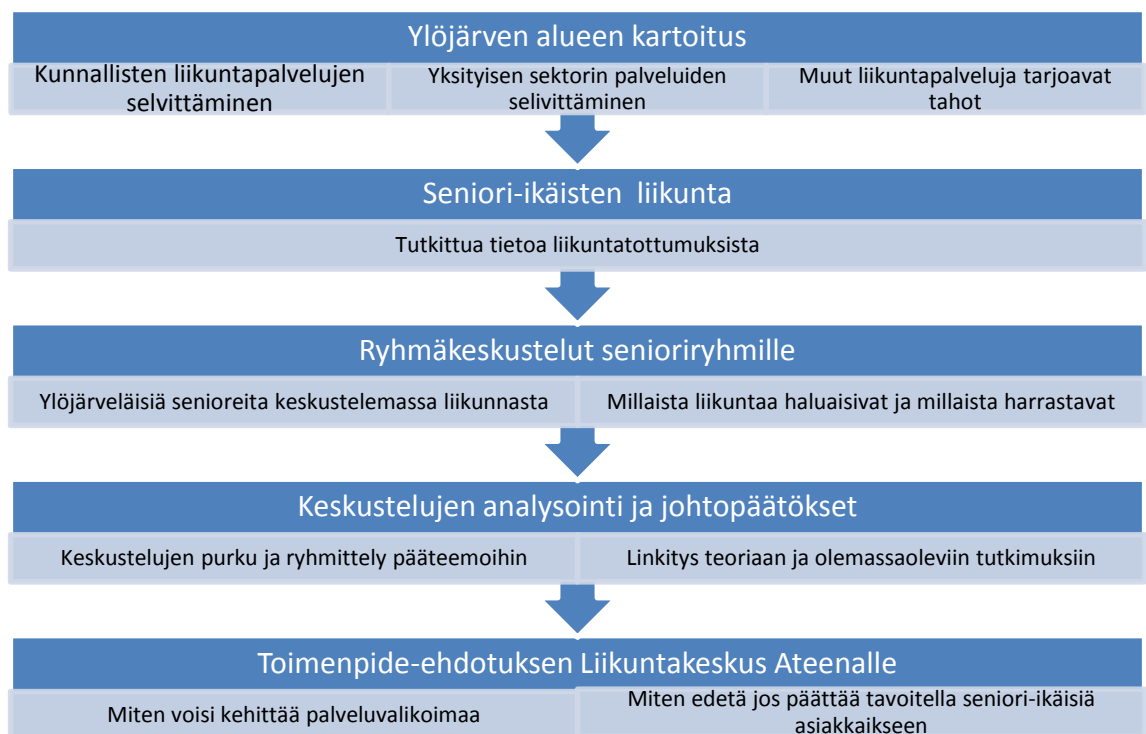
Tutkimuksen perusteella tehtiin Liikuntakeskus Ateenalle muutamia ehdotuksia siitä miten Liikuntakeskus Ateena voi edetä jatkossa, mikäli panostusta eläkkeensaajien kohderyhmään halutaan lähteä toteuttamaan.

1.4 Työn toteuttaminen ja raportin rakenne

Opinnäytetyö toteutui vaiheittain (Kuvio 2) siten, että ensiksi kartoitettiin Ylöjärven kaupungin alueen liikuntapalveluja tarjoavat tahot ja selvitettiin niiden seniori-ikäisille tarjoamat palvelut.

Tämän jälkeen toisessa vaiheessa perehdyttiin seniori-ikäisten liikuntaan teorian ja aikaisemmin toteutettujen tutkimusten näkökulmasta. Kolmannessa vaiheessa oli vuorossa koota Ylöjärven alueen seniori-ikäisistä kolme ryhmää ryhmäkeskusteluja varten. Keskusteluissa selvitettiin, millaista liikuntaa ryhmän jäsenet harrastavat, miten he kokevat Ylöjärven alueen palveluntarjonnan ja millaista liikuntaa he toivoisivat lisää.

Neljäntenä vaiheena purettiin keskustelujen anti ja ryhmiteltiin ne pääaihealueisiin, ja näitä aihealueita linkitettiin aikaisempiin tutkimuksiin ja teoriaan. Tämän vaiheen tuloksista viidennessä vaiheessa tehtiin muutamia toimenpide- ja jatkoehdotuksia Liikuntakeskus Ateenalle, mikäli he päättävät panostaa valittuun uuteen kohderyhmään.



KUVIO 2. Opinnäytetyön toteuttamisen kulku

Opinnäytetyön raportin rakenne vastaa työn toteuttamisen vaiheita siten, että luvussa yksi käsitellään johdanto aiheeseen, luvussa kaksi senioreiden palveluista yleensä ja luvussa kolme kerrotaan Ylöjärvellä senioreille tarjottavista liikuntamahdollisuuksista. Luvussa neljä käsitellään tutkimuksen toteuttamisen vaiheet ja luvussa viisi tutkimuksen tulokset. Luku kuusi sisältää toimenpide-ehdotukset Liikuntakeskus Ateenalle ja luku seitsemän sisältää opinnäytetyön johtopäätökset ja pohdinnan.

2 SENIOREIDEN PALVELUT JA HYVINVOINTI

2.1 Liikunnan merkitys senioreille

Eri tutkimuksissa seniori-ikäiset henkilöt määritellään hieman erilaisilla ikähaitareilla, tässä tutkimuksessa käytetään Kansallisen liikuntatutkimuksen määritelmää, jossa seniori-ikäisillä henkilöllä tarkoitetaan noin 66-79-vuotiaita. (Kansallinen liikuntatutkimus 2010, 58.)

Liikunta ja fyysinen aktiivisuus yleensä vaikuttavat terveystuntoon myönteisesti ja liikunnan puute kielteisesti. Hyvä terveystunto tarkoittaa mm. hyvää kestävyyttä eli aerobista kuntoa, kehon hallintaa ja tasapainoa eli motorista kuntoa, lihasvoimaa, lihaskestävyttä ja nivelten liikkuvuutta eli tuki- ja liikuntaelimestön kuntoa, luun vahvuutta ja sopivaa painoa eli kehon koostumusta. (Eloranta & Punkanen 2008, 64.)

Fyysinen aktiivisuus ja liikuntaharrastus vaikuttavat ratkaisevasti senioreiden kokonaisvaltaiseen hyvinvointiin ja elämänlaatuun. Liikunnan ja koetun elämänlaadun, päivittäisistä toimista nauttimisen, vireyden ja toimeliaisuuden yhteys oli selvempi naisilla kuin miehillä. (Turunen 2008, 13.)

Vähäinen fyysinen aktiivisuus on keskeinen liikkumiskyvyn heikkenemisen riskitekijä. Liikuntaharrastuksen on todettu sekä parantavan liikkumiskyvyn edellytyksiä vielä hyvin iäkkäänäkin että liittyvän myös elämän tyytyväisyyteen, koettuun hyvään terveydentilaan ja elämän tarkoituksellisuuden kokemiseen. (Eloranta & Punkanen 2008, 64.)

2.2 Millaista liikuntaa senioreille kannattaa tarjota?

Senioreiden liikunnan ohjaamisessa keskeisiä alueita ovat alaraajojen lihasvoiman ja kestävyuden säilyttäminen ja kasvattaminen, tasapainonhallinnan säilyttäminen, ulkona liikkumisen lisääminen ja kaatumisriskin vähentäminen. Liikkumistavoissa on keskeistä

liikunnan turvallisuus. Seniorit hyötyvät nuorempia pienemmistä liikunta-annoksista, sillä liikunnan vaarat ja haitat tulevat esille suurilla liikunta-annoksilla. (Eloranta & Punkanen 2008, 64.) Huomionarvoista on se, että liikunnan hyödyt saadaksesen seniorin ei tarvitse kyetä vaativiin suorituksiin eikä ponnistella kohtuuttomasti. (Turunen 2008, 17.)

Tärkein toimintakykyä heikentävä tekijä on lihasmassan menetyksestä johtuva lihasvoiman heikkeneminen. Voimaharjoittelua pidetään nykyisin aiempaa tärkeämpänä seniorille soveltuvana harjoitusmuotona ja sen tehokkuus on osoitettu jopa 90-vuotiaille. Voimaharjoittelua voidaan tehdä joko vapailla painoilla tai kuntosalilaitteilla. Kuntosalilaitteilla on paljon etuja vapailla painoilla harjoitteluun verrattuna. Laitteilla liikkeiden oikea suorittaminen on helpompaa ja myös harjoitustaakkaa voidaan joustavasti nostaa lihasvoimien kasvaessa. (Eloranta & Punkanen 2008, 64, 65.)

Kunnon ylläpitämisen kannalta seniorit kokevat kuntosalin paikkana ja kuntosaliharjoittelun liikuntamuotona positiivisina. Fysioterapeutin ohjaus, sen määrä, ja harjoitteluohjelman yksilöllisyys kannustavat edistämään terveyttä kuntosaliharjoittelun avulla. Yli puolet itsenäisistä harjoittelijoista kokee vertaisohjaajan aktiivisuuden kannustavana ja erityisesti yli 74-vuotiaiden ikäryhmässä vertaisohjaajan merkitys korostuu. Yleensäkin seniori-ikäiset haluavat yksilöllistä ohjausta, vaikka ryhmämuotoinenkin harjoittelu koettiin hyväksi. (Korpijärvi & Suo 2005, 31.)

2.3 Millaista liikuntaa seniorit harrastavat

Yleisimmät seniorien liikuntaharrastukset Suomessa ovat kävelylenkkeily, pyöräily, hiihto ja kotivoimistelu. Seuraavaksi sijoittuvat uinti ja kuntosali sekä luontoliikunta, esimerkiksi marjastus, sienestys, metsästys, kalastus, ja yksilöpalloilu, esimerkiksi golf ja keilailu. (Turunen 2008, 25.) Ruotsissa seniorien liikuntaharrastuksen suosio on kasvamaan päin ja suosituimpia lajeja ovat kävely, aerobic, pyöräily, golf, juoksu ja lihaskuntoilu. (Söderlund 2010, 16.) Matalasta tehostaan johtuen kävely on usein sopivin liikuntamuoto useimmille ikääntyville, ja se puoltaa siten paikkansa seniori-ikäisten

liikunnan ehdottomana ykköskeinona taistelussa kehon heikkenemistä vastaan. (Turunen 2008, 25.)

Sauvakävelyn harrastajien määrä on kasvanut eniten senioreiden ikäluokassa 66-79-vuotiaat vuodesta 2008 vuoteen 2010. (Taulukko 4) Muutos koko suomen tasolla on yli 45 000 uutta sauvakävelyn harrastajaa eli kasvua on yli 40 prosenttia. Prosentuaalisesti eniten harrastajiaan kasvattanut laji on kuntosaliharjoittelu 57 prosentin kasvulla. Sillä on Suomessa yhteensä 25 000 harrastajaa enemmän 66-79-vuotiaiden joukossa vuonna 2010 kuin vuonna 2008. (Kansallinen liikuntatutkimus 2010.)

TAULUKKO 4. Harrastajamäärien vuodesta 2008 vuoteen 2010 lisänneet lajit 66-79-vuotiaiden keskuudessa (Kansallinen liikuntatutkimus 2010)

Laji	Muutos	%
Sauvakävely	+45 000	+40
Voimistelu	+26 000	+27
Kuntosali	+25 000	+57
Hiihto	+20 000	+20
Lentopallo	+ 1500	+23

Kuntosaliharjoittelussa harjoittelukortin käytön katsottiin tukevan omaa harjoittelua ja osalla se lisäsi harjoittelun aiheuttamien muutosten seuranta. Myös harjoitusten tehokkuuden seuranta kaivattiin. (Korpijärvi & Suo 2008, 31.) Harjoitteluajankohdalla on paljon merkitystä kuntosaliharjoittelijoille, kun taas harjoittelumaksulla ei niinkään. Kaiken kaikkiaan ikääntyvät kokivat edistävänsä parhaiten terveyttään liikunnan ja terveellisten elämäntapojen, kuten ruokailun tarkkailun ja painonhallinnan avulla. (Korpijärvi & Suo 2008, 31.)

Tulevaisuudessa taloudelliset tekijät määräävät liikunnan harrastusta mahdollisesti vielä enemmän kuin kyvyt, taidot ja motivaatio. Julkisen talouden kriisiytyminen saattaa raja-

ta kansalaisten liikuntamahdollisuuksia. Kun liikkumisen mahdollisuudet tulevat ehkä riippumaan yhä enemmän käyttäjän varallisuudesta, niin väestöryhmien väliset erot saattavat suurentua ja suuri osa suomalaisista voi jäädä pysyvästi liian vähän liikkuvien joukkoon. (Turunen 2008, 26.)

Suomen kuntoliikuntaliiton ikäryhmässä 66-79-vuotiaat tekemän kyselyn mukaan vastaajat pitivät suosituimpana lajina hiihtoa ja seuraavana järjestyksessä tulivat uinti, voimistelu ja pyöräily. Kuntosaliharjoittelu on toivelistalla viidenneksi kiinnostavimpana liikuntamuotona. (Suomen kuntoliikuntaliitto 2010, 66.) Ruotsissa, jossa 40 % kaikista 60-70-vuotiaista kuntoilee kahdesti tai useammin viikossa, myös kiinnostavimpiin ja kasvavimpiin kuntoilumuotoihin kuuluu lihaskuntoharjoittelu ja liikunta liikuntakeskuksissa yleensä. (Söderlund 2010, 16.)

3 SENIOREIDEN LIIKUNTAPALVELUT YLÖJÄRVELLÄ

Ylöjärvellä senioreille liikuntamahdollisuuksia tarjoavat tahot voidaan jakaa kolmeen eri pääluokkaan (Kuvio 3.). Pääluokat ovat kunnalliset palvelut, yksityisten sektorin palvelut ja kolmannen sektorin palvelut. Kunnalliset palvelut koostuvat Ylöjärven kaupungin liikuntatoimen sekä kaupungin terveyskeskuksen sekä vanhustenhoidon potilasliikunnan tuottamista palveluista. Yksityisen sektorin palveluita ovat liiketoimintaperiaatteella toimivat yksityisessä omistuksessa olevat Liikuntakeskus Fressi, Liikuntakeskus Easyfit ja Liikuntakeskus Ateena. Kolmannen sektorin palveluilla tässä tutkimuksessa tarkoitetaan eläkeläisjärjestöjen, nuorisoseura- ja kyläyhdistysten, työväenopiston ja eri kansalaisjärjestöjen tarjoamia liikuntamahdollisuuksia.

KUNNALLISET PALVELUT	YKSITYISEN SEKTORIN PALVELUT	KOLMANNEN SEKTORIN PALVELUT
<ul style="list-style-type: none"> • Ylöjärven kaupungin liikuntatoimi • Terveyskeskuksen ja vanhustenhoidon potilasliikunta 	<ul style="list-style-type: none"> • Liikuntakeskus Fressi • Liikuntakeskus Easyfit • Liikuntakeskus Ateena 	<ul style="list-style-type: none"> • Eläkeläisjärjestöjä • Nuorisoseura- ja kyläyhdistystoiminta • Työväenopisto • Eri kansalaisjärjestöjä

KUVIO 3. Liikuntapalvelujen tuottajia Ylöjärvellä

Aktiivisinta seniori-ikäisille suunnatuissa liikuntapalveluissa on tarjonta kunnallisilla palveluilla sekä kolmannen sektorin palveluista erityisesti eläkeläisjärjestöjen ja työväenopiston tarjonnassa.

3.1 Kunnalliset palvelut

Ylöjärven kaupunki tarjoaa seniori-ikäisille erilaisia ryhmiä kaudella 2012 – 2013 yhteensä 13 eri ryhmässä. Ryhmiä on kaudella normaalia vähemmän, koska kaupungin omistama urheilutalo on suljettuna remontin vuoksi. (Kukkonen 2012.)

Ryhmiin voi ostaa liikuntapassin syys- ja kevätkaudeksi erikseen. Passi maksaa 25 e kaudelta ja sillä voi osallistua niin moneen ohjaukseen kun haluaa. Lisäksi passilla voi samaan hintaan käydä omatoimisesti kaupungin omistamilla kuntosaleilla. Keväällä 2012 liikuntapassin oli lunastanut 115 henkilöä ja osallistujamäärä liikuntaryhmiin oli keskiarvoltaan 19 henkilöä. (Kukkonen 2012.)

Terveyskeskuksen ja vanhustenhoidon potilasliikunta tuottaa kohdistettuja palveluja omalle asiakaskunnalleen. Tässä opinnäytetyössä ei käsitellä näitä palveluja lainkaan.

3.2 Yksityisen sektorin palvelut

Liikuntakeskus Fressi tarjoaa kuntosalipalveluja ja ryhmäliikuntapalveluja. Tarjontaa löytyy ryhmäliikunnasta eniten kello 16 - 21 maanantaista lauantaihin. Tarjontaa löytyy myös samoina päivinä aamupäivisin kello 9 – 12, mutta pääosa tunneista on suunnattu lapsille tai vanhempi – lapsi -kohderyhmälle. Syksyn 2012 aikataulussa löytyy keskiviikolta yksi senioreille suunnattu ohjattu ryhmäliikuntatunti. (Liikuntakeskus Fressi 2012.)

Liikuntakeskus Fressin hinnastosta ei löydy erillistä hintaa eläkkeensaajille. Päivällä kuukausihinta on edullisempi kuin illalla, ja pidempi sitoutuminen vuodeksi tuo hintaa. Kuukausihinta vaihtelee 44 – 68 euron välillä kuukaudessa sisältäen ryhmäliikuntatuntien ja kuntosalin vapaan käytön. (Liikuntakeskus Fressi 2012.)

Liikuntakeskus EasyFit on uusi tulokas Ylöjärvellä ja tarjoaa kuntosaliliikuntapalveluja sekä ryhmäliikuntapalveluja, joista osa ohjataan uudella tavalla virtuaalisesti eli ilmaisesti ohjausvideoita hyväksikäyttäen. Erillisiä senioreille suunnattuja tunteja ei hinnastosta löydy, mutta yleistä tarjontaa löytyy koko päivän ajalle. Kuukausiveloitus ensimmäiseltä kuukaudelta on 59,80 e ja sen jälkeen 29,90 e / kk.

Liikuntakeskus Ateenassa ryhmäliikunnan tuntitarjonta on yleensä kello 17 - 21. Varsinaisia senioreille suunnattuja tunteja ei ole. Eläkeläisille Ateenassa on hinnoiteltu normaalia edullisempi kuukausihinta, joka on 39 euroa kuukaudessa. Tällä summalla voi ottaa osaa kaikkiin ryhmäliikuntatunteihin ja käyttää kuntosalia vapaasti mihin aikaan tahansa vuorokaudesta. (Liikuntakeskusateena.fi 2012)

3.3 Kolmannen sektorin palvelut

Ylöjärvellä toimii jäsenilleen aktiivisesti liikuntaa tarjoavista yhdistyksistä ainakin kaksi eri eläkeläisjärjestöä ja Ylöjärven sydänyhdistys. Ylöjärven vuokraa heille liikuntatiloja omistamistaan kiinteistöistä, kuten esimerkiksi Kuulo ja muistikeskuksesta (KuMuKe), jossa on liikuntasali ja kuntosali sekä vesivoimisteluallas. (Kukkonen 2012.) Eri eläkeläisjärjestöjen ja Ylöjärven sydänyhdistysten ryhmissä liikuntakäyntejä oli vuonna 2011 noin 2700 kappaletta. (Taskinen 2012, 12).

Ylöjärven Työväenopiston tarjonnassa on syyslukukaudelle 2012 yli 40 erilaista myös seniori-ikäiselle soveltuvaa liikuntakurssia. Varsinaisia senioreille suunnattuja kursseja on viisi kappaletta Ylöjärven keskustassa, ja toimintaa on myös keskusta-alueen ulkopuolella. Terveysliikuntakurssien tarjonta on laaja-alaista ja kursseihin sisältyvä tuntimäärä vaihtelee kurkseittain 8 – 24 ohjaukerran välillä ja samalla myös hinnat vaihtelevat kurkseittain ollen 0 – 50 euroa syyslukukaudelta. Yleisen veloitus on 25 euroa kaudessa 14 – 16 tunnin kurssista. (Ylöjärven työväenopisto 2012).

4 TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN

4.1 Focusryhmätutkimus ja ryhmäkeskustelu

Koska selvityksen tavoitteena on löytää uusia ideoita siihen, miten liikuntakeskuksen päiväkäyttöä voitaisiin parantaa, on focusryhmätutkimus hyvä keino saada selville käyttäjien tarpeita, mieltymyksiä, subjektiivisia reaktioita ja toiminnallisuusideoita tuotteiden ja palvelujen kehittämistä varten. (Parviainen 2012, Solatie 2001.)

Focusryhmiä kannattaa käyttää myös uusien ideoiden etsimisessä (Solatie 2001, 13) ja kun halutaan selvittää asioita, joihin ihmiset eivät osaa vastata, jos kysymykset esitetään suoraan. Tällaisiin tilanteisiin voi törmätä esimerkiksi markkinoiden kartoituksessa sekä tuotteisiin ja palveluihin liittyvissä kysymyksissä. (Solatie 2001, 12). Etuna tälle tietojenkeruutavalle voidaan nähdä myös se, että se tulee edullisemmaksi kuin yksilöhaastattelut ja että focusryhmätutkimuksella saadaan tietoa samanaikaisesti useammalta vastaajalta. (Hirsijärvi & Hurme 2004, 63).

Tavallisesti yksi focusryhmätutkimus sisältää 3-6 ryhmäkeskustelua (Solatie 2001, 10). Ryhmäkeskustelut ovat noin 6-8 henkilön tilaisuuksia, joissa ihmiset vaihtavat keskenään kokemuksia, tuntemuksia ja mielipiteitä ohjaavan tutkijan valvonnassa (Solatie 2001, 10). Tilaisuudella on yleensä etukäteen suunniteltu keskustelun runko. Ohjaava tutkija esittelee keskusteltavan teeman tai teemat sekä huolehtii hienovaraisesti, että keskustelu pysyy asiassa ja että mahdollisuuksien mukaan kaikki saavat tilaisuuden puhua. (Juuseri.com 2012.) Keskustelussa osallistujat kommentoivat asioita melko spontaanisti, tekevät huomioita ja tuottavat monipuolista tietoa tutkittavasta ilmiöstä. (Hirsijärvi & Hurme 2004, 61.)

4.2 Kohderyhmä ja osallistujien valinta

Henkilöitä valitaan yleensä haastateltaviksi sillä perusteella, että he edustavat jotakin ryhmää, esimerkiksi miehiä tai naisia, suomalaisia tai eläkeläisiä (Hirsijärvi & Hurme, 83, 2004). Tutkimuksen tavoitteet ratkaisevat luonnollisesti tutkimuksen kohderyhmän. Kohderyhmä tulee rajata mahdollisimman tarkkaan siten, että vain tutkimuksen kannalta olennaiset ihmiset osallistuvat haastatteluihin. (Solatie 2001, 21, 22).

Tämän tutkimuksen kohderyhmäksi valittiin toimeksiantajan valinnan mukaan Ylöjärvellä asuvat eläkkeensaajat, koska heillä on mahdollisuus todennäköisimmin ajankäytöllisesti hyödyntää liikuntakeskusta nimenomaan aamun ja iltapäivän välisenä aikana.

Yleisin focusryhmien määrä Suomessa on 3 – 6 ryhmää tutkimusta kohden. Jos tutkittava ongelma on hyvin yksinkertainen, kohderyhmä homogeeninen, esimerkiksi tietyn ikäisiä ihmisiä, yhden toimialan edustajia tai saman intressiryhmän edustajia ja haastatteluja tehdään vain yhdellä paikkakunnalla, voi kaksikin focusryhmää riittää. Kolme focusryhmää on kuitenkin edellä mainituissa tapauksissa parempi vaihtoehto, etenkin, jos kaksi ensimmäistä ryhmää eivät anna yhteneviä tuloksia. (Solatie 2001, 22.)

Tässä selvityksessä päädyttiin tavoittelemaan vähintään kolmea focusryhmää, joissa jokaisessa olisi vähintään 6 – 8 henkilöä. Haasteeksi tutkimuksen toteutuksen aloitusvaiheessa tuli se, miten saada yhteyttä valikoidun ryhmän edustajiin.

Joissakin tapauksissa haastateltavien osoitteet saadaan Väestörekisterikeskuksesta, ja heihin voidaan sen perusteella ottaa yhteyttä kirjeitse tai puhelimitse. Toinen tapa, joka myös valikoitui tämän tutkimuksen tavaksi ottaa yhteyttä haastateltaviin, on miettiä, mihin taustayhteisöön he kuuluvat ja ottaa ensin yhteyttä siihen. (Hirsijärvi & Hurme 2004, 83.)

Taustaryhmiksi valikoituivat etsinnän perusteella löytyneet seuraavat kaksi Ylöjärvellä toimivaa eläkeläisjärjestöä: Eläkeliiton Ylöjärven yhdistys, Ylöjärven seniorit ry sekä

ryhmä Ylöjärvellä asuvia eläkeläisiä, jotka kokosi tuntemani Ylöjärvellä aktiivisesti toimiva henkilö.

Ensimmäinen yhteydenotto taustaryhmiin tehtiin www-sivujen perusteella löytyneisiin yhteystietoihin, joko yhdistyksen puheenjohtajaan, sihteeriin tai yhteyshenkilöön sähköpostilla, jossa kerrottiin lyhyesti meneillään olevasta opinnäytetyöprosessista ja tarpeesta haastatella siihen Ylöjärven kaupungin alueella asuvia eläkkeensaajia. Kirje oli lyhyt ja asiallinen, ja sen pääasiallinen tarkoitus oli kertoa ennakkoon lähipäivinä tulevasta puhelimitse tapahtuvasta yhteydenotosta ja samalla se mahdollisti vastaanottajaa tarvittaessa pyytämään lisätietoja asiasta (Hirsijärvi & Hurme 2004, 83.)

Tämän jälkeen kontaktihenkilöihin oltiin yhteydessä puhelimitse, koska puhelimitse tapahtuva henkilökohtainen kontakti helpottaa haastattelutilanteen sopimista (Hirsijärvi & Hurme 2004, 84). Puhelinkeskustelun aikana ensiksi esittelin itseni lyhyesti kertoen oman nimeni ja kerroin lähettäneeni jo alustavasti sähköpostia, minkä jälkeen vielä ker-tasin asiani. Yritin tehdä asian esittelyn väljästi ja kansantajuisesti sekä hyvin neutraalisti. (Hirsijärvi & Hurme 2004, 86.)

Rekrytointivaiheessa kannattaa mainita, että tutkimukseen osallistuvilla on oikeus anonymiteettiin eli heidän nimiään ei paljasteta toimeksiantajalle, ellei haastateltavien kanssa toisin sovita. Vain harvoin tähän on edes tarvetta. (Solatie 2001, 25.) Korostinkin puhelinkeskustelun aikana että keskusteluun osallistuvien henkilöllisyyttä ei kerrota selvityksen toimeksiantajalle.

Ensimmäisessä yhteydenotossa Eläkeliiton Ylöjärven yhdistykseen en onnistunut sopimaan yhteistä aikaa. Keskustelujen vetäjän onkin varauduttava siihen, että ajasta sopiminen ei onnistu heti vaan yhteydenoton kohteena oleva henkilö keksii verukkeita ja vetoa esimerkiksi kiireeseen. (Hirsijärvi & Hurme 2004, 87, 88). Sain kuitenkin yhteydenoton lopuksi luvan tarvittaessa ottaa myöhemmin yhteyttä.

Yhteydenotto Ylöjärven Senioreihin samoin kuin Ylöjärven satunnaisesti valittuun eläkeläisryhmään tuotti tulosta. Ryhmäkeskustelun aikaa sovittaessa keskustelijan vetäjän tulee antaa keskusteleville mahdollisuus itse ehdottaa heille soveltuvaa aikaa, vaikka keskustelujen vetäjä itse asiassa ohjaakin keskustelua. (Hirsijärvi & Hurme 2004, 86). Focusryhmien pitopaikka tulee valita siten, että kaikkien osallistujien on helppo saapua paikalle. Yleensä kyseessä on kaupungin ydinkeskusta enintään puolen kilometrin päässä linja-auto asemasta sekä yleisistä parkkitiloista. (Solatie 2001, 24.)

Puhelinkeskustelun aikana annoin ryhmien yhteyshenkilölle väljän aikavälin tapaamisajankohdasta ja annoin yhteyshenkilön ehdottaa sellaista tarkempaa aikaa ja paikkaa, joka parhaiten heille sopisi sekä aiheuttaisi ryhmäkeskusteluun osallistuville vähiten vaivaa saapua paikalle. Pyysin, että ryhmään saapuisi mielellään 6 – 8 henkeä, koska sitä on yleisesti pidetty hyvänä määränä. (Parviainen 2005, 5, Solatie 2001, 24.))

Tämä onnistuikin ensimmäisessä ryhmässä ja paikalla oli 8 henkilöä, mutta toiseen ryhmään saapui ainoastaan 3 henkilöä, kolmannessa mukana oli 6 henkilöä. Pienemmissä ryhmissä keskustelu voi olla syvällisempää ja intiimimpää ja niissä kaikki saa paremmin suunvuoron. (Parviainen 2005, 5). Tämä piti paikkansa myös käymissäni keskusteluissa.

4.3 Keskustelujen teemarunko

Keskustelujen runkoa laatiessa en laatinut yksityiskohtaista kysymysluetteloa vaan teemarungon, joka toimi omana muistilistanani ja keskustelujen ohjaavana kiintopisteenä. (Hirsijärvi & Hurme 2004, 66.)

Hyvä keskustelurunko sisältää olennaiset kysymykset, etenee loogisesti, on selkeä, ei valmiiksi aseta vastauksia haastateltavien suuhun, on sopivan mittainen, ei ole monotoninen vaan tarjoaa riittävästi vaihtelua sekä tarjoaa mahdollisuuden syventyä asioihin, jotka nousevat esiin rungon ulkopuolelta. Keskustelurunko voi olla muodoltaan hyvin

vaihteleva, joko pääteemat sisältävä tai vaihtoehtoisesti yksityiskohtaisempi. Tärkeää on, että runko suunnitellaan tutkittavan asiakokonaisuuden vaatimalla tavalla. (Solatie 2001, 30.)

Teemarunko muodostui tähän opinnäytetyön ryhmäkeskusteluun seuraavat pääteemat sisältäväksi:

- Aloitus ja esittely
- Keskustelujen vetäjä esittelee itsensä ja kertoo miksi on tekemässä tätä tutkimusta ja kertoo lyhyesti mitä sen pohjalta tehdään
- Keskusteluun osallistujat esittelevät lyhyesti itsensä ja taustansa
- Aloitetaan tunnelmaa avaavalla keskustelulla
- Yleisesti liikunnasta: mitä harrastanut, mitä harrastaa, jne.
- Miksi on valinnut kyseisiä lajeja, mikä niissä viehättää, jne.
- Mitä muita harrastuksia on
- Ohjataan keskustelua ryhmäliikuntaan
- Mitä mieltä ryhmäliikunnasta
- Miksi osallistuu tai miksi ei osallistu
- Onko käyttänyt Ylöjärvellä ryhmäliikunnan tuottajia
- Jos on käyttänyt, niin mitä mieltä on käyttämisestä palveluista
- Jos ei ole käyttänyt, niin mikä on siinä syynä
- Mieliä liikuntakeskuksista yleensä
- Miksi mieliä on kyseisen kaltainen, mitä taustalla
- Millaista liikunnan liikuntakeskuksissa pitäisi olla jotta osallistuisi
- Mitä Ylöjärveltä puuttuu? Onko Lukenut tai kuullut jostakin kiinnostavasta jostakin muualta?

Teemarunko oli siis hahmotelma ajattelusta keskustelun kulusta, siitä mitä kysyä, mutta ei kovinkaan tarkkarajainen suunnitelma. Teemarungolla pyrittiin varmistamaan ryhmä-

keskustelun kohdistuminen tehtävän keskeisiin asioihin. Teemarungossa kuitenkin jätettiin keskustelujen vetäjälle tarpeeksi liikkumavaraa tilanneratkaisuja varten. Keskustelutilanne kuitenkin on enemmän vapaamuotoinen, kuin tiukasti ennalta laadittujen kysymysten avulla etenemistä. (Hirsijärvi & Hurme 2004, 103.)

4.4 Ryhmäkeskustelujen tallennus

Fokusryhmätilanne voidaan tallentaa joko ääni- tai videonauhoille. Eettisistä syistä nauhoituksesta on kerrottava osallistujille. (Parviainen 2005, 59.) Nauhat ja niiden puhtaakopioitukset ovat erinomainen apuväline keskustelujen analysointiin. (Solatie 2001, 52). Äänen nauhoitus on yleensä riittävää ja on huomaamattomampaa. (Parviainen 2005, 59). Kaikki ryhmäkeskustelut äänitettiin nauhalle ja osallistujilta kysyttiin yhteisesti suostumus ennen keskustelun aloitusta ja kukaan ei vastustanut tallennustapaa.

4.5 Aineiston analyysi

Focusryhmien analysointiin on mahdotonta antaa täysin yksiselitteisiä ohjeita, sillä jokainen tutkimus on ainutlaatuinen. (Solatie 2001, 52). Aineiston analyysimenetelmiä on ainakin neljä: litterointiin perustuva analyysi, nauhoituksiin perustuva analyysi, muistipanoihin perustuva analyysi ja muistinvarainen analyysi. (Parviainen 2005, 59).

Kvalitatiivisen tutkijan tulee osata löytää tärkeät mielipiteet ja vastaukset ja erottaa ne vähemmän tärkeistä tai jopa keinotekoisista kommenteista. Hänen tulee osata luokitella mielipiteet, etsiä mielipiteistä yhtäläisyyksiä ja eroja, suhteuttaa uusi tieto jo olemassa olevaan tietoon. (Solatie 2001, 51.)

Tutkimustulosten analysoinnissa kannattaa edetä siten, että ensin tunnistaa usein mainitut asiat ja tämän jälkeen ryhmittelee tai luokittelee samankaltaiset asiat omiksi koko-

naisuuksiksi, jonka jälkeen koostettuja kokonaisuuksia vertaillaan ja pyritään löytämään niistä samanlaisia tai erilaisia tekijöitä. (Solatie 2001, 53.)

Edellä mainitun jälkeen pyritään käsitteellistämään asioita sekä etsimään, tunnistamaan erilaisia ulottuvuuksia ja tarvittaessa pyritään kumoamaan tulokset vastaväittein tai toteamaan vastaväitteet riittämättömiksi. (Solatie 2001, 53.) Tässä selvityksessä aineisto litteroitiin kirjalliseen muotoon väljästi siten, että esimerkiksi huokaukset, naurahdukset ja äänensävyt jätettiin huomioimatta.

Focusryhmissä saattaa monesti esimerkiksi tulla monimutkaisia kohtia, joissa muutama minuutin aikana nousee esille kymmeniä tärkeitä asioita. Tällaisia kohtia kannattaa kuunnella uudestaan useita kertoja kunnollisen analysoinnin varmistamiseksi. (Solatie 2001, 52.) Muistiinpanoja voi tehdä jo ryhmäkeskustelujen aikana ja täydentää nauhoja purkaessa tai nauhojen puhtaaksikirjoituksia lukiessa. (Solatie 2001, 51).

Analysointivaiheessa litteroidun aineiston lisäksi äänitettyä materiaalia kuunneltiin useampaan kertaan ja sieltä saatuja havaintoja yhdisteltiin ryhmäkeskustelujen aikana tehtyihin muistiinpanoihin. Tutkimuksen sisällön analyysin rakenteesta esimerkki liitteissä. (LIITE 1)

5 TUTKIMUKSEN TULOKSET

5.1 Omaehtoinen liikunta

Kaikissa kolmessa ryhmässä nousi keskeiseksi keskustelun teemaksi omaehtoinen liikunta, jota pidettiin sopivimpana ja harrastetuimpana liikunnan muotona. Eniten mainittiin harrastuksista kävely tai sauvakävely. Mainintoja sai myös hyötyliikunta kuten esimerkiksi kotijumppa, pihatyöt, siivous ja lastenlapsien kanssa leikkiminen.

Omaehtoisen liikunnan, kuten esimerkiksi kävelyn, helppoutena pidettiin sitä, että kävelylle voi lähteä silloin kuin itselle sopii suoraan kotiovelta. Siihen ei myöskään tarvita erityisiä välineitä.

5.2 Kaupungin tarjoamat palvelut

Ryhmissä oltiin hyvin tietoisia Ylöjärven kaupungin liikuntapassista ja liikuntatarjonnasta. Liikuntatarjontaa pidettiin hyvin riittävänä, koska sitä on saatavilla useampana päivänä viikossa ja lisäksi voi käydä vapaasti kaupungin omistamalla kuntosalilla.

”Meillä on täällä Ylöjärvellä sitten kauheen hiano se senioreiden liikuntapassi. Kattaa syyskauden ja sitten taas kevätkauden.” (Nainen)

Keskustelijoiden mukaan jumpissa käy ahkerimmin osanottajia ja niissä pidetään hyvänä sitä, että niissä on huomioitu seniorit ryhmänä ja liikunnan kuormitus huomioidaan yksilökohtaisesti ottaen huomioon mahdolliset sairaudet ja muut esteet.

Keskustelujen ajankohtana urheilutalon kunnostus on harmillisesti haastateltavien mukaan estänyt mahdollisuuden vesijumppaan ja uintiin omassa kaupungissa. Urheilutalon kunnostuksen myös nähtiin vaikuttaneen negatiivisesti tilatarjontaan ja esimerkiksi uu-

sille tanssiryhmille tilojen neuvottelu on ollut eläkeläisjärjestön edustajan mukaan hankalaa.

5.3 Työväenopiston ja eläkeläisjärjestöjen liikunta

Keskusteluihin osallistuneiden mukaan Ylöjärvellä toimii aktiivisia eläkeläis- sekä potilasjärjestöjä, jotka tarjoavat jäsenkunnalleen liikuntamahdollisuuksia. Keskusteluihin osallistujat pitivät järjestöissä toimimista hyvänä harrastuksena, joka edistää sosiaalista kanssakäymistä. Järjestöjen järjestämiä liikuntamahdollisuuksia pidettiin hyvin mielekkäinä vaihtoehtoina liikunnan harrastamiseen.

”Maanantaina, tiistaina, keskiviikkona, torstaina KuMukkeessa (kuulo- ja muistikeskus) on varattu tietyille yhdistyksille aina kuntosalivuoroja” (Nainen)

Eläkeläisjärjestöjen ryhmiin vetovoimaa lisää se, että niissä käy melko tavalla säännöllisesti sama ryhmä ja niihin voivat osallistua sekä miehet, että naiset. Oman puolison kanssa liikunnan harrastaminen koettiin myös hyväksi.

Oman puolison kanssa liikkumisen mielekkyyttä puolustettiin sillä, että harrastuksiin meneminen onnistuu helposti yhdessä joko omalla autolla tai muilla kulkuvälineinä tai sitten yhdessä kävellen. Myös yhteisten muiden menojen aikataulutusta ja esimerkiksi harrastuskerran yhteyteen sovitettu kaupassakäynti tai muu asioiden hoito käy yhdessä puolison kanssa kätevämmän.

5.4 Liikunnan sosiaalinen näkökulma

Ryhmän tapaamista pidettiin hyvin sosiaalisena tapahtumana ja sen merkitystä korostettiin.

”Mukavaa ja hauskaa tutun porukan kesken” (Mies)

”Sitten se on aina kun tutustuu ihmisiin ja on sitten kiva tulla sellaseen ryhmään missä tuntee ihmisiä. On iso kynnys mennä vieraaseen.” (Nainen)

Toisaalta taas ryhmäkeskusteluissa nousi esille näkökulma, jossa haluttiin erottaa liikunta liikunnaksi ja sosiaalinen elämä sosiaaliseksi elämäksi. Todettiin, että sosiaalista elämää on muutenkin hyvin, ja sen vuoksi ei haluttu välttämättä pidentää liikuntatuokioita. Kysyttäessä voisiko liikuntatuokioihin liittää jotakin erityistä sosiaalista tapahtumaa tai muuta virikettä, niin yleisin mielipide oli se, että liikuntatuokio sinänsä on sosiaalinen tapahtuma ja liikunnan lomassa voi vaihtaa kuulumisia ja keskustella riittävästi.

5.5 Vertaisohjaajan merkitys

Yhtenä kiinnostavana piirteenä eläkeläisjärjestöjen järjestämästä jumpasta nousi esille ryhmäkeskusteluissa vertaisohjaajien merkitys. Vertaisohjaajat ovat omasta järjestöstä ohjattuja jumppatuokioita sekä kuntosaliharjoituksia vetämään koulutettuja oman ikäisiä vapaaehtoisia järjestön jäseniä. Heitä pidettiin hyvänä vaihtoehtona ohjauksen vetäjiksi ja heidät koettiin helposti lähestyttäväksi ja heidän kanssaan toimimista pidettiin helpo-
pona

Toisaalta kuitenkin haastateltavien mielestä ei ollut kovin paljon merkitystä sillä onko ohjaaja nuori, oman ikäinen, mies vai nainen kunhan on iloinen, mukaansatempaava ja asiansa osaava.

”Kyllä se nuori poika sieltä kaupungilta on sitten kiva, se on niin iloinen ja osaa laulaakin näitä meidän lauluja mukana. Se piristää niin kovasti.” (Nainen)

5.6 Yksityisten palvelujen vahvuudet ja heikkoudet

Haastateltavista ei kovinkaan moni ollut käyttänyt aktiivisesti Ylöjärvellä yksityisten kuntokeskusten palveluja. Yksityisten palveluiden vahvuuksiksi mainittiin vapaus valita aika, koska käyttää palveluja, koska ryhmäliikunta tarjonta on niin laajaa ja sali on auki melkein ympäri vuorokauden.

”Valitsen ihan päivän mukaan, jos ei minulle sovi maanantaina niin menen sitten jonain muuna päivänä. Se on hyvä kun voi valita, jos on jotain muuta” (Nainen)

Heikkouksista keskeiseksi nousi mielikuva palvelun korkeasta hinnasta sekä mielikuva ryhmäliikuntatuntien raskaudesta. Toisaalta keskustelijat ymmärsivät hyvin sen että jokainen voi liikuntaryhmissä pitää tempoa yllä omien voimiensa mukaan. Kuitenkin sellaisessa joukossa, jossa tempo on kova, on riski huomaamattaan yrittää hieman liikaa.

”Se on meikäläisen riski mennä tollaseen kovaan menoon mukaan” (Mies)

5.7 Paras aika liikuntaharrastukseen

Keskusteluryhmissä yhteiseksi mielipiteeksi nousi liikuntaharrastuksen parhaaksi ajaksi päiväajat. Päiväajoiksi ei keskusteluun osallistujien mukaan kaupungilla ole tarjota tiloja, koska silloin tilojen käyttäjiä ovat lapset ja nuoret sekä erityisryhmät.

”Päiväajoista pidettiin kaikista eniten, mutta niihin ei saada kaupungilta vuoroja”.
(Nainen)

”Se on sellasta kyttäämistä tää ilta-aika. Nyt me ollaan totuttu, kun tää on niin monta vuotta ollut.” (Nainen)

5.8 Kohderyhmälle räätälöity tarjonta

Vaikka kaupungin, eläkeläisjärjestöjen ja työväenopistojen liikuntatarjontaa pidettiin varsin monipuolisena, niin keskusteluissa nousi esille sellaisia toiveita, joista tarjonta on tällä hetkellä Ylöjärvellä heikkoa.

Eniten keskusteluissa esille nousi senioritanssi ja toiseksi eniten jooga. Haastateltavien mukaan tällä hetkellä ei ole saatavilla kaupungilta tiloja uusien harrastusryhmien aloittamiseen. Ryhmien vetäjiä haastateltavien mukaan olisi saatavilla ainakin senioritanssin puolelle.

”Senioritanssia harrastetaan, mutta ei meidän kerhossa ja kiinnostusta siihen on paljon”. (Nainen)

”Sitten jos kans saatas tiloja, niin voitais joogata. Se on ikäihmisille hyvää ja kysyttyä”. (Nainen)

Keskusteluissa nousi esille myös ulkoliikuntamahdollisuuksien hyödyntäminen ryhmässä. Ylöjärvellä koettiin olevan hyviä ulkoliikuntapaikkoja, jotka voisivat olla paremmin hyödynnettävissä.

6 TOIMENPIDE-EHDOTUKSET LIKUNTAKESKUS ATEENALLE

6.1 Yleistä

Hyvin monet yritykset saavat merkittävän osan liikevaihdostaan tietyiltä asiakkailta tai tiettyjen kanavien kautta. (Tikkanen, Aspara & Parviainen 2007, 26). Avainasiakassuhteet ovat yrityksen menestykselle (kasvulle ja/tai kannattavuudelle) keskeisiä asiakassuhteita, joissa markkinoivan yrityksen onnistuu ydinosaamisalueensa ja tarjoomansa kautta suhteellisesti kilpailijoita tehokkaammin tuottaa lisäarvoa asiakkailleen. (Tikkanen 2005, 36.)

Asiakkaiden maksama hinta ei monellakaan palvelualalla kata ensimmäisenä vuonna tai alkuvuosina palvelun tuotantokustannuksia. Pitkäaikaisen asiakkaan samalta toimittajalta tekemät ostot yleensä kasvavat. Asiakkaiden voidaan siis odottaa kartuttavan yrityksen voittoja keskimäärin sitä enemmän, mitä pitkäaikaisempi suhde on. (Grönroos 2003, 182-183.)

Kun palveluntarjoaja ja asiakas oppivat tuntemaan toisensa paremmin, palveluprosessi sujuu entistä juohevammin ja nopeammin ja siinä tehdään vähemmän korjausta vaativia virheitä. Keskimääräiset kulut asiakasta kohden laskevat, mikä vaikuttaa voittoon myönteisesti. (Grönroos 2003, 183.)

Pitkäaikaiset tyytyväiset asiakkaat harjoittavat myönteistä suusanallista viestintää ja suosittelevat yritystä ystävilleen, naapureilleen ja kollegoilleen. Asiakas ryhtyy yrityksen markkinoijaksi ilman, että siitä koituu yritykselle lisäkustannuksia. Varsinkin monet pienyritykset menestyvät tyytyväisten asiakkaidensa referenssien ansiosta. (Grönroos 2003, 183 – 184.)

Useimmissa yrityksissä vanhat asiakkaat maksavat korkeamman hinnan kuin uudet. Uusille asiakkaille tarkoitettuja alennuksia ei myönnetä vanhoille asiakkaille, ja usein uudet asiakkaat saavat aluksi erikoishinnan. (Grönroos 203, 184).

Edellä kirjoitettu kuvaa hyvin Liikuntakeskus Ateenaa tällä hetkellä. Sillä on huomattava osa asiakkaistaan pitkä-aikaisia, kuukausimaksua maksavia asiakkaita ja he ovat vuosien varrella kasvattaneet ostamiensa palvelujen määrää esimerkiksi ostamalla ohjaus- tai painonhallintapalveluja. (Ruoholahti 2012.)

Nämä avainasiakkaat ovat parhaiten kannattavia ja he suosittelevat mielellään keskusta muille. Uusille asiakkaille Liikuntakeskus Ateena tarjoaa säännöllisesti toistuvilla markkinointikampanjoilla etua ja edullisempia asiakkuus jaksoja.

Visio vastaa kysymykseen ”Minne yritys haluaa mennä tai asiakkaitaan viedä?” ja missio vastaa kysymykseen ”Miten ja millä keinoin yritys aikoo päämääriinsä päästä?”. (Tikkanen 2005, 27). Liikuntakeskus Ateenan pitääkin miettiä valitsee se perustaa tulevaisuutensa nykyisenkaltaiselle asiakaspohjalle ja panostaa siihen entistä enemmän. Kompetenssijohtamisen professorit Gary Hamel ja C.K. Prahard (1993) kehottavat yrityksiä karsimaan rönsyjään ja keskittymään ydinosamisensa alueille, joissa ne ovat aidosti kilpailijoitaan parempia. (Tikkanen 2005, 27).

Toisaalta Liikuntakeskus Ateenan pitää miettiä, haluisiko se laajentaa toimintaansa uusiin käyttäjäryhmiin. Markkinoijan tulee ydinosamisensa pohjalta miettiä, millaisia asiakkaita hän haluaa hankkia ja millaisia asiakkaita hänen on omien resurssiensa puitteissa mahdollista ylipäätään palvella. (Tikkanen 2005, 65.) Näkisin, että Liikuntakeskus Ateenalla on mahdollisuuksia käyttää hyödykseen jo olemassa olevaa ydinosamistaan ja sen avulla laajentaa asiakaskuntaansa uusiin käyttäjäryhmiin.

Potentiaalisen asiakkaan arvontuotanto on keskeisin asia, jota tulee analysoida uusasiakashankintaa pohdittaessa. Keille asiakkaille ja miten voin markkinoijana / myyjänä tuottaa lisäarvoa? Miten voin auttaa näitä asiakkaita heidän tavoitteidensa saavuttami-

nessa? Miten voin vakuuttaa potentiaalisen asiakkaan kyvyistäni tuottaa hänelle aitoa, kilpailukykyistä lisäarvoa? (Tikkanen 2005, 66.)

Seuraavassa esittelen ehdotuksia, miten Liikuntakeskus Ateena voi mahdollisesti tulevaisuudessa hyödyntää selvityksen kohteena ollutta eläkkeensaajien kohderyhmää. Ehdotukset ovat tarkoitettu ajattelun pohjaksi ja jatkojalostusta varten, ne eivät ole niinkään täysin valmiita toimenpide-ehdotuksia.

6.2 Eläkeläisten oma kuntosali – Ateenan oma konsepti

Koska mielikuva yksityisissä liikuntakeskuksissa tarjottavasta liikunnasta oli haastatteluvien mielestä liian raskasta senioriväestölle, niin voisi ajatella, että Liikuntakeskus Ateena lanseeraisi kokonaan uuden seniori-ikäisille suunnatun konseptin. Tällä konseptiajattelulla häivytettäisiin negatiiviset mielikuvat liikuntakeskuksista ja keskityttäisiin viestimään tarjottavista palveluista kohderyhmälle sopivalla tavalla.

Konsepti nimettäisiin seniori ikäisille hyvin sopivaksi ja se toimisi siten, että konseptin sisälle laaditun monipuolisen ohjelman mukaisesti erikseen koottu ryhmä kokoontuisi tietyinä päivinä tai päivinä Liikuntakeskus Ateenan tiloissa sekä mahdollisesti hyödynnäisi myös ulkoliikuntamahdollisuuksia.

Konsepti voisi sisältää liikunnan lisäksi myös muuta terveyttä edistävää toimintaa. Esimerkiksi voitaisiin hyödyntää Liikuntakeskus Ateenassa tällä hetkellä olevaa painonhallintakonseptia ja siihen sisältyvää terveellisen ravinnon ympärille koottua sisältöä. Myös olemassa olevia hierontapalveluita voisi yhdistää palvelupakettiin ainakin lisämaksullisena elementtinä.

6.3 Hinnoittelu

Haastatteluissa nousi esille näkemys siitä, että yksityisiä liikuntakeskuksia pidetään eläkkeensaajien tulotasoon nähden kovin kalliina vaihtoehtona harrastaa liikuntaa. Yleensäkin näkemys yksityisten liikuntakeskusten hintatasosta oli haastateltavilla epäselvä ja mahdollisista alennetuista hinnoista ei ollut tietoisuutta.

Vaikka Liikuntakeskus Ateenalla onkin hinnastossaan erillinen eläkkeensaajille räätälöity, normaalia edullisempi kuukausihinta, kannattaa silti pohtia voisiko hintajoustoa vielä kasvattaa nimenomaan aamupäivän ja keskipäivän ajanjaksolle, joissa vapaata kapasiteettia on eniten.

Keskusteluissa rajana pidettiin noin 4 – 5 euroa liikuntakerralta mikä oltiin valmiita maksamaan. Hinnoittelua mietittäessä voidaan myös laajentaa ajattelua, ja miettiä miten muilla aloilla tunnetut yritykset toimivat. Esimerkiksi Instrumentarium on useana vuotena markkinoinut silmälaseja seniori-ikäisille ajatuksella että kuukausihinnasta saa alennusta ikänsä mukaisesti. Esimerkiksi 65-vuotias saisi kuukausihinnasta alennusta 65 prosenttia.

Hintajoustopuolelta menetettävää katetta voidaan ajatella paikattavan siten, että tilaisuuksissa pyritään jatkossa myymään paikalle tulijoille jotain lisäpalveluja. Keskusteluissa esille tuli ajatus nopeasta niskahierontamahdollisuudesta edulliseen hintaan. Myös erilainen yhteistyökumppanin tuote-esittely ja myynti kiinnosti keskustelijoita.

6.4 Tuotteistus

Koska Ylöjärven kaupungin tarjoama liikuntapassi on liikkuvien eläkkeensaajien parissa hyvin tunnettu, voitaisiin myös Liikuntakeskus Ateenan tuotteesta käyttää nimitystä Ateenan Liikuntapassi tai Ateenan Senioripassi.

Ateenan Liikuntapassi tai Ateenan Senioripassi voisi olla esimerkiksi 8 – 12 kerran kortti jolla voisi käydä haluamanaan aamuna tai päivänä kuntoilemassa. Liikuntapassin hinnoittelun tulisi noudattaa edellä mainittua keskusteluryhmissä esille tullutta 4 – 5 euron hintaa kuntoilukerrasta.

6.5 Kohderyhmäviestintä

Haastatteluissa huomioarvoista oli se, että Ylöjärvellä toimivien yksityisten liikuntakeskusten toiminnasta tieto oli hyvin hajanaista. Esimerkiksi Liikuntakeskus Ateenan erillisestä eläkkeensaajille eriytetystä hinnoittelusta ei tiedetty.

Myös vallitseva kuva liikuntakeskusten yleisestä sitoutumispakosta koko vuodeksi kalliilla hinnalla tuli keskusteluissa esiin. Lisäksi mielikuva jumppatuntien raskaudesta on eläkkeensaajien mielikuvissa pinnassa.

Liikuntakeskus Ateena voisi miettiä erityistä eläkkeensaajille kohdistettua viestintäkampanjaa, joka toteutettaisiin jollakin muulla tavalla kuin perinteistä mediamainontaa hyödyntäen.

Vaihtoehtona voisi olla eläkeläisjärjestöjen puheenjohtajien tai harrastusvastaavien tapaaminen, ja sen jälkeen pyrittäisiin pääsemään esittelemään liikuntamahdollisuuksia suoraan jäsenistölle esimerkiksi jonkin säännöllisen kokoontumisen yhteydessä.

Kaupungin liikuntamahdollisuuksista ilmoitetaan paikkakunnalla ilmestyvässä lehdessä hyvin informatiivisella tavalla, jonkinlaisina kuulutusilmoituksina, joita yleisesti kunnallisessa ja valtion tiedottamisessa käytetään. Tätä samaa tapaa ja mainoksen sijoittelua näiden ilmoitusten läheisyyteen voisi myös miettiä. Se todennäköisesti tavoittaisi kohderyhmää paremmin, kuin Liikuntakeskus Ateenan nykyisin käyttämä mainonta.

6.6 Vertaisohjaajan hyödyntäminen

Yksityiselle liikuntakeskukselle muodostuu kuluja liikunnanohjaajan palkasta. Keskusteluissa eläkkeensaajat toivat esille kaupungin ja yhdistysten liikuntaharrastuksissa toimivan vertaisohjaajien hyödyntämisen mallin. Vertaisohjaajia voitaisiin joko etsiä valmiiksi koulutetuista henkilöistä tai kouluttaa itse yhteistyössä eläkejärjestöjen kanssa. Samalla vertaisohjaajat toimisivat näkyvinä henkilöinä ja sanansaattajina omassa kohderyhmässään.

Tässä mallissa siis käytännössä annettaisiin liikuntakeskuksen puitteet asiakkaiden käyttöön ja tehtäisiin ohjaamisesta erityinen kumppanimalli.

6.7 Räätelöity palveluntarjonta – ryhmäliikuntakurssit eläkeläisille

Mikäli täysin omaa senioreille suunnattua konseptia ei luoda, niin omat kurssimuotoiset senioreille suunnatuilla kampanjoilla kootut ryhmät voisivat olla vaihtoehto saada seniori-ikäisiä asiakkaiksi.

Tätä puolta se, että selvityksessä yksi voimakkaasti esille tullut asia oli tutun ryhmän kanssa liikkumisen helppous. Ryhmän liikkumisen sisältö voisi sisältää myös välillä ohjattua ulkoliikuntaa, esimerkiksi senioriväestön keskuudessa suosittua sauvakävelyä. Ryhmä voisi kokoontua esimerkiksi kerran - kaksi viikossa vakituiseen aikaan ja mahdollisuuksien mukaan ryhmän jäsenet voisivat vaikuttaa tapaamisajan määräytymiseen.

6.8 Yhteistyö eläkeläisjärjestöjen kanssa – tilojen vuokraus

Ylöjärvellä on keskustelujen perusteella selkeästi pulaa yhdistyksille tarjottavasta liikuntatilasta. Koulujen liikuntatilat sekä kaupungin omistuksessa olevat muut tilat ovat hyötykäytössä aamujen ja iltapäivien välisenä aikana lasten ja nuorten ryhmille.

Yksi hyvin kustannustehokas vaihtoehto on tarjota tiloja tuntiveloituksella käyttöön eläkeläisjärjestöille ja eri yhdistyksille. Tämä vaihtoehto ei sido Liikuntakeskus Ateenan työntekijöitä lähes lainkaan, mutta mahdollistaa ryhmissä käyville henkilöille tilojen markkinoinnin ja mahdollisesti tätä kautta saadaan uusia asiakkaita ja ainakin tietoa leviämään yrityksestä laajemmalle.

7 YHTEENVETO JA POHDINTA

7.1 Tarkoitus

Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää, miten Liikuntakeskus Ateenan tiloja voi käyttää tehokkaammin aamun ja iltapäivän välisenä aikana, jolloin keskuksessa on vajaata kapasiteettia. Tutkimuksessa päätettiin toimeksiantajan päätöksellä kartoittaa eläkkeensaajien kohderyhmän liikuntatottumuksia ja sitä millaista liikuntatarjontaa heille Ylöjärvellä on tarjolla ja olisiko tätä kautta löydettävissä mahdollisuuksia tarjota heille sellaisia palveluja, joiden avulla yritys voisi täyttää vajaan kapasiteetin aukkoa.

Teoriaosuudessa tarkasteltiin eläkeläisten liikuntaa ja liikuntatottumuksia yleensä. Tutkimuksellinen osio tehtiin kvalitatiivisen tutkimuksen keinoin suorittamalla kolme ryhmäkeskustelua Ylöjärvellä asuville eläkkeensaajille. Keskustelujen tulosten perusteella tiivistettiin keskeiset havainnot tutkimukseen.

Havaintojen pohjalta tehtiin Liikuntakeskus Ateenalle muutamia ehdotuksia, miten edetä jatkossa, mikäli panostusta valittuun eläkkeensaajien kohderyhmään halutaan lähteä toteuttamaan.

7.2 Keskeiset tulokset

Yleisesti ottaen tuli ilmi, että valtaosa senioreista harrastaa liikuntaa säännöllisesti ja useat harrastavat useita erilaisia lajeja kiinnostuksen ja vuodenajan mukaan. Tämä on hyvä asia, koska liikunnan merkitys ikääntyneelle on sairauksia ennaltaehkäisevänä tekijänä yhtä merkittävää kuin kenelle tahansa nuoremmistakin. Seniori-ikäisten yleisin liikuntaharrastus oli kävelylenkkeily tai sauvakävely ja omatoiminen liikunta yleensä.

Sisällä harrastettavasta liikunnasta eniten mielenkiintoa eläkeläisten kohderyhmässä oli kasvattanut kuntosalilla suoritettava harjoittelu.

Kunnallisten palvelujen merkitys seniori-ikäisten liikuttajana on Suomessa merkittävä. Tätä palvelua täydentää kansalais- ja työväenopistojen tarjonta. Liikunnan harrastamispaikkaa valitessa seniori-ikäisten hintakriittisyys korostuu. Tähän kunnallinen ja kansalais- ja työväenopiston palveluntarjoajat pystyvät vastaamaan paremmin kuin yksityiset palvelun tarjoajat.

Ylöjärvellä on valitussa seniori-ikäisten kohderyhmässä jo nyt hyvin potentiaalista asiakaskuntaa, ja lähitulevaisuudessa kohderyhmän koon on ennustettu kasvavan merkittävästi. Tutkimusta tehtäessä Ylöjärvellä kunnallinen palvelun tarjonta todettiin hyvin kattavaksi, ja tähän näkemykseen saatiin myös selvityksen ryhmäkeskusteluissa vahvistus. Samalla tavalla kuin yleensä, myös Ylöjärvellä kunnallista liikuntatarjontaa täydentää paikallisen työväenopiston ja kansalaisjärjestöjen tarjonta. Yksityisen sektorin palvelut eivät olleet ryhmäkeskusteluihin osallistuneille kovinkaan tuttuja tai käytettyjä, ja palvelujen sisällön tietoisuus oli huono tai ainakin tietosisällöltään osittain väärä. Mainittu kohderyhmä on Liikuntakeskus Ateenalle tavoittelemisen arvoinen ja antaa mahdollisuuksia liiketoiminnan kehittämiseen tulevaisuudessa. Muilla Ylöjärven alueella toimivilla yksityisen sektorin palveluilla ei ole juurikaan kohderyhmälle erityisesti sopivia palveluja tarjolla tutkimuksen teon hetkellä.

Liikuntakeskus Ateenan voisi olla mahdollista räätälöidä seniori-ikäisille soveltuvaa palveluntarjontaa mahdollisesti kokonaan omaksi konseptikseen tai ainakin palvelukonaisuudeksi. Lisäksi viestinnässä on huomioitava, ettei välttämättä paikallisella mediamainonnalla saavuteta parhaita mahdollisia tuloksia, vaan kumppanuusmallit eri eläkeläisryhmien kanssa ja kohderyhmäviestintä ovat todennäköisesti huomattavasti tehokkaampia keinoja esimerkiksi uusia palveluita kohderyhmään lanseerattaessa.

7.3 Työn arviointi

Opinnäytetyössä saatiin aikaiseksi kokonaisuus, joka kokoaa yhteen seniori-ikäisten liikunnan merkityksen teoriaa ja kohderyhmän liikuntatottumuksista aikaisemmin tehtyjä selvityksiä. Tähän saatiin vahvistusta myös ryhmäkeskustelujen avulla toimeksiantajan omalta markkina-alueelta.

Tutkimuksen luotettavuutta arvioitaessa on huomioitava, että tutkimuksen tekijällä ei ollut omaa liikunta-alan syvällistä tuntemusta, ja tutkimuksen edetessä kävi ilmi, että senioriliikunnan kokonaisuus on varsin laaja. Luotettavuutta nostavana tekijänä voidaan todeta, että tutkimuksen yhteydessä tehdyistä ryhmäkeskusteluista saatiin aikaisempiin tutkimuksiin ja teoriaan yhteneviä tuloksia ja mielipiteitä. Luotettavuutta laskevana tekijänä puolestaan voidaan todeta, että kaikki haastateltavat kuuluivat melko aktiivisten tai erittäin aktiivisten liikkujien joukkoon.

Haasteellisinta tutkimuksen tekemisessä oli saada ryhmäkeskusteluihin osallistujat koonkutsuttua. Opinnäytetyössä valittu tapa ottaa yhteyttä paikallisiin eläkejärjestöihin tuntui parhaalta ja toimivimmalta vaihtoehdolta tutkimusta tehtäessä ja olikin sitä, mutta sitä kautta saatiin juuri vain aktiivisimpia liikkujia haastateltaviksi. Harmillisesti juuri liikunnan osalta epäaktiivisimmat henkilöt jäivät tutkimuksessa huomioimatta.

7.4 Etenemisehdotus ja jatkotutkimusaihe

Koska edellä kuvatulla tavalla potentiaalia seniori-ikäisten kohderyhmässä on Liikunta-keskus Ateenan markkina-alueella, ehdotan toimeksiantajalle etenemisvaihtoehdoiksi erillisen seniori-ikäisille suunnatun konseptin rakentamista ja sen lanseeraamista kohderyhmään.

Mikäli omia ajallisia tai henkilöresursseja ei ole, niin konseptin rakentaminen voitaisiin antaa tehtäväksi esimerkiksi Tampereen ammattikorkeakoulun opinnäytetyötä keväällä

2013 aloittavalle ja lanseeraus voitaisiin tehdä syyskesäkauteen 2013. Mikäli kireäkköön aikatauluun sitoutunutta opiskelijaa ei löydy, voitaisiin hyödyntää työssä esimerkiksi Tampereen ammattikorkeakoulun Proakatemia (1.) palveluja.

(1.)Tampereen ammattikorkeakoulun Proakatemia on oppilaitoksen yrittäjyyden yksikkö, jossa opiskelijat tekevät toimeksiantajilleen oman tiimiyrityksensä kautta projektitöitä ja oppivat ammatillisiksi käytännön kautta. Palvelukokonaisuuksiin kuuluu itse suunnittelun lisäksi mahdollisesti lanseerauksessa tarvittavan oheismateriaalin suunnittelu. (Proakatemia 2013)

LÄHTEET

Eloranta, T. & Punkanen T. 2008. Vireään vanhuuteen. Helsinki: Tammi.

Finder.fi. 2012. Yritysten taloustietopalvelu. Luettu 24.9.2012.
www.finder.fi

Grönroos, C. 2003. Palveluiden johtaminen ja markkinointi. Helsinki: Werner Söderström Osakeyhtiö.

Hirsijärvi, S. & Hurme, H. 2004. Tutkimushaastattelu – teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.

Kansallinen liikuntatutkimus 2012. Suomen liikunta ja urheilu. Luettu 27.11.2012.

<http://www.slu.fi/liikuntapolitiikka/liikuntatutkimus2/>

Korpijärvi, L & Suo, M. 2008. Ikääntyneet kaipaavat yksilöllistä ohjausta. Fysioterapia-lehti, nro 5.

Kukkonen, S. Liikuntakoordinaattori. 2012. Haastattelu 4.6.2012. Haastattelija Salmi, P.
Liikuntakeskus Ateena Oy. 2012. www.liikuntakeskusateena.fi Luettu 15.10.2012.
www.liikuntakeskusateena.fi

Liikuntakeskus Ateenan hinnasto 2012. Liikuntakeskusateena.fi. Luettu 15.10.2012.
<http://www.liikuntakeskusateena.fi/jasenyyys/hinnasto/>

Liikuntakeskus Fressi. 2012. www.fressi.fi. Luettu 15.10.2012.
<http://fressi.bypolar.fi/web/6/webPage.html>

Liikuntatutkimus 2009-2010. 2010. Aikuiset 19-65-vuotiaat. SLU:n julkaisusarja 6/2010. Suomen kuntoliikuntaliitto. Luettu 27.11.2012.

http://www.slu.fi/@Bin/3244706/Liikuntatutkimus_aikuiset_2009_2010.pdf

Mudie, P & Pirrie, A. Services Marketing Management – third edition. 2006. London: Elsevier Ltd.

Parviainen, L. 2005. Teoksessa Ovaska S., Aula A. & Majaranta P. (toim.) Käytettävyydetutkimuksen menetelmät. Tietojenkäsittelytieteiden laitos. Raportti B-2005-1. Huh-tikuu 2005. Luettu 12.10.2012.

<http://www.cs.uta.fi/kurssit/usabsem/luvut/4-Parviainen.pdf>

Proakatemia. Tampereen Ammattikorkeakoulu. Luettu 27.12.2012.

www.proakatemia.fi

Ryhmäkeskustelu 2012. Juuseri.com. Käyttäjät mukaan tuotekehitykseen. Luettu 12.10.2012.

<http://www.juuseri.com/wp-content/uploads/2007/08/3-ryhmakeskustelu.pdf>

Solatie, J. 2001. Focusryhmät – Kvalitatiiviset ryhmäkeskustelut strategisen markkinointitutkimuksen apuna. Helsinki: Makeprint.

Söderlund, P. 2010. Boom för Jympa. Veteranen-lehti, nro 8, Ruotsi

Taskinen, P. 2012. Liikunta vetristää kehoa ja virkistää mieltä. Ylöjärven Uutiset 21.3.2012.

Tikkanen, H. 2005. Markkinoinnin johtamisen perusteet – tehtävät, perusprosessit ja markkinointistrategia. Helsinki: Talentum.

Tikkanen, H., Aspara, J. & Parvinen, P. 2007. Strategisen markkinoinnin perusteet. Helsinki: Talentum.

Tilastokeskus. 2012. [www-sivu]. Luettu 27.11.2012.

http://www.stat.fi/tup/seutunet/tampere_vaesto_fi.html

Turunen S. [Pro gradu tutkielma]. 2009. Terveysteen liittyvä elämänlaatu ja vapaa-ajanliikunta

Ylöjärven työväenopisto. 2012. {www.sivu}. Luettu 15.10.2012.
tyovaenopisto.ylojarvi.fi

LIITTEET

Liite 1. Esimerkki sisällön analyysin rakenteesta

Alkuperäinen luokka	Yhdistetty luokka	Lopullinen luokka
Hyötyliikunta, pihatyöt		
Sauvakävely	Hyötyliikunta	Omaehtoinen liikunta
Lapsen lapsien kanssa liikkuminen	Omaehtoinen liikunta	
Metsässä ”juokseminen”		
Kävely		
Kotijumppa		
Etäisyys liikuntapaikkaan		
Asun ihan keskustassa	Etäisyys	Liikuntapaikan sijainti
Lyhyt matka sinne missä käyn	Liikenneyhteydet	
Kurusta ja Viljakkalasta pitkä matka harrastuksiin		
Liikenneyhteydet		
Tuttu ryhmä		
Sosiaalinen tapahtuma	Sosiaalinen tapahtuma	Sosiaalinen näkökulma

Tuttu porukka	Tuttu ryhmä	
Yhdessä tekeminen		
Yhdessä puolison kanssa, sekaryhmät		
Kaupungin jumppa		
Kaupungilla paljon tarjontaa, 6 – 7 kertaa viikossa	Yhdistysten tarjonta	Julkisen tarjonnan riittävyys
Liikuntapassi	Kaupungin tarjonta	
Eläkeläisjärjestöjen liikunta- kerho		
Eläkeläisten kuntosalivuorot		
Potilasjärjestöjen kuntosali- vuorot		
Työväenopiston liikunta		
Sydänliiton jumppa		
Potilasjärjestöjen jummat		
Allasjumppa, tasapainojump- pa		
Musiikin mukaan jumppa		
Seniorijumppa		
Tuolijumppa		
Allasjumppa, vesijumppa, vesijuoksu, uinti	Rauhallisuus	
Rauhalliset jummat	Seniorijummat	Kohderyhmälle räätälöity

		tarjonta
Senioritanssi	Seniortanssi	
Jooga		
Tunti tai reipas tunti hyvä jumpan pituus		
Tanssi		
Ulkoliikuntapaikkoja pitäisi hyödyntää enemmän		
Jumppa yksityisellä		
Yksityisellä harrastaminen	Yksityisen vapaus	Yksityisen keskuksen vahvuudet
Vapaus valita aika yksityiselle	Yksityisen tarjonta	
Voi valita koska menee yksityiselle		
Yksityisillä jumpissa liika kova meno		
Hinta		
Kallis yksityisellä		
Kallis 50 – 60 e kuussa yksityisellä	Hintakriittisyys	
Liikuntapassi on edullinen	Hintatietoisuus	Palvelun hinnoittelu
Paljon tarjontaa kaupungilla	Hintamielikuva	

25 eurolla per kausi		
Hinta pitäisi olla 4,5 – 5 euroa / kerta yksityisellä		
Ihan eri hinta yksityisellä senioreille		
Hinta korkeahko yksityisellä		
Hinta kallis eläkeläiselle		
Aamupäivä / keskipäivä		
Vapaus valita aika	Paras aika eläkeläiselle	Aika jolloin halutaan liikkua
Aamu		
Päivät oli niistä joista pidettiin		