



Frisbeegolf keräilykiekkojen markkina- potentiaalin selvitys

Lauri Jylhä

Opinnäytetyö, AMK

Marraskuu 2021

Liiketalouden ala

Tradenomi

Lauri, Jylhä

Frisbeegolf keräilykiekkojen markkinapotentiaalin selvitys

Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu. Marraskuu 2021, 21 sivua

Liiketalouden ala.

Julkaisun kieli: suomi

Verkkojulkaisulupa myönnetty: kyllä

Tiivistelmä

Tutkimuksella oli kolme tavoitetta:

1. Selvittää frisbeegolfin keräilykiekkojen kansallinen markkinapotentiaali harrastajien ja muiden asiasta kiinnostuneiden keskuudessa.
2. Selvittää markkinapotentiaalin koko.
3. Selvittää myyjän merkitys: yritys vai yksityishenkilö.

Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisella tutkimusmenetelmällä, joka toteutettiin viiden eri henkilön teema-haastattelulla. Jokainen haastattelu litteroitiin Word-tiedostoon, josta poimittiin tutkimuksen kannalta oleelliset asiat.

Haastattelujen mukaan frisbeegolf -keräilykiekkojen markkinat Suomessa kasvavat lajin suosion kasvaessa eikä markkinoiden kyllästymistä ole vielä näkyvissä. Yritys katsottiin olevan luotettavampi myyjä, mikä arvioitiin johtuvan uskottavista tuotekuvauksista. Toisaalta yksityishenkilöiden pyytämät hinnat arvioitiin olevan lähtökohtaisesti yritysten hintoja alhaisemmat.

Tutkimuksen johtopäätöksenä voidaan todeta, että frisbeegolf -keräilykiekkojen myynnille on markkinapotentiaalia sekä yksityishenkilöille että yrityksille.

Avainsanat (asiasanat)

Frisbeegolf, Keräilykiekko, Markkinapotentiaali, Teemahaastattelu

Muut tiedot (salassa pidettävät liitteet)

Esim. opinnäytetyön liitteen salassapitoperuste, ks. raportointiohjeen luku 4.1.2

Jylhä, Lauri

Research of disc golf collector disc market potential

Jyväskylä: JAMK University of Applied Sciences, November 2021, 21 pages

Degree program in business administration. Bachelor`s thesis

Permission for web publication: Yes

Language of publication: Finnish

Abstract

The research had three main targets:

1. Find out the national market potential of the disc golf collector discs among players and other who are interested in disc golf.
2. Find out the size of the disc golf market potential.
3. Find out the meaning of the disc golf seller: private or company.

As the principal research method was used the qualitative method where the data was collected by five theme interviews. From every interview was picked the most essential answers.

According to the interviews the markets of the disc golf collector discs in Finland are growing same time as the popularity of the sport and the saturation of the markets is not seen. The company was seen more reliability as a seller because of the more trustfully product description. On the other hand, the private sellers had lower prices than the companies.

As the conclusion can be said that there is market potential for disc golf collector discs both private persons and the companies.

Keywords/tags (subjects)

Disc golf, Collector disc, Marketing potential, Theme interview

Miscellaneous (Confidential information)

For example, the confidentiality marking of the thesis appendix, see Project Reporting Instructions, section 4.1.2

Sisältö

1	Johdanto	6
2	Frisbeegolf.....	6
2.1	Historia	6
2.2	Lajikuvaus	7
2.3	Frisbeegolfkiekko	7
2.4	Lajin räjähdysmäinen kasvu	9
3	Keräily harrastuksena	10
3.1	Keräilijä.....	11
3.2	Materialisti	11
3.3	Hamstraaja	11
3.4	Keräilijä, materialisti vai hamstraaja?	12
4	Tutkimus keräilykiekkojen markkinapotentiaalista.....	13
4.1	Tutkimuksen tavoitteet	13
4.2	Tutkimuksen toteutustapa	13
4.3	Tutkimuksen eettiset käytänteet	14
5	Tulokset ja niiden analysointi.....	14
6	Pohdinta.....	16
6.1	Luotettavuus	16
6.2	Johtopäätökset.....	17
	Lähteet	19
	Liitteet	21
	Liite 1. Teemahaastattelu kysymykset	21

Kuviot

Kuvio 1. Innovan Avery Jenkinsin nimikkokiekko, jossa on allekirjoitus osana kiekkoon painettua stämppiä.....	8
---	---

Taulukot

Taulukko 1. Vuonna 2018 miesten harrastetuimmat lajit, ainakin kerran vuodessa (Mäkinen 2019, 18, muokattu).....	10
--	----

1 Johdanto

Frisbeegolfin suosion kasvaessa, etenkin Covid-19 viruksen yltäessä pandemiaksi asti, niin kutsujen käyttökiekkojen lisäksi keräilykiekkojen markkinat ovat muuttuneet. Henkilökohtaisesti olen huomannut, kuinka keräilykiekot kiinnostavat yhä useampia ja kysyntä ei ole enää niin pientä kuin se ehkä joskus on ollut. Suomessa toimii tällä hetkellä vain muutama frisbeegolfkiekkojen valmistajia ja nämäkin ovat pieniä harrastajien perustamia merkkejä. Spin18 on kotimaisista kiekon valmistajista suurin. Sen liikevaihto lähes kaksinkertaistui vuonna 2020, ollen noin 14 miljoonaa. (Karvinen 2021) Tätä taustaa vasten on mielestäni tärkeää ja järkevää tutkia, kuinka harrastajamäärien kasvaminen vaikuttaa keräilykiekkojen markkinapotentiaaliin. Kasvaneet harrastajamäärät eivät tietenkään vaikuta yksi yhteen kasvaneisiin keräilymarkkinoihin. Keräilykiekkojen hankintaprosessi ei ole yhtä yksiselitteinen kuin esimerkiksi kahvin tai auton polttoaineen ostaminen. On erityisen mielenkiintoista tutkia asiaa, johon vaikuttaa myös sellaiset asiat, jotka eivät toimi välttämättä kovinkaan kaavamaisesti.

Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää millainen markkinapotentiaali keräilykiekoilla on Suomessa tällä hetkellä sekä pohtia sen kehitystä. Haastatteluissa on pyritty saamaan vastaukset kysymyksiin: millainen markkinapotentiaali keräilykiekoilla on, onko yrityksen hyväksyttävämpää myydä keräilykiekkoja kuin yksityisen ihmisen sekä mikä innostaa tai latistaa keräilyintoa.

Opinnäytetyö tehtiin laadullisena tutkimuksena. Haastattelut suoritettiin teemahaastatteluna viidelle frisbeegolfin harrastajalle, jotka kaikki ovat sekä eritasoisia pelaajia että keräilijöitä.

2 Frisbeegolf

2.1 Historia

Ed Headrickia pidetään frisbeegolfin niin kutsuttuna isänä, sillä hän on patentoinut Frisbee-nimen vuonna 1966. Kahta vuotta aiemmin 1964 hän oli suunnitellut ensimmäisen ammattilaiskäyttöön tarkoitetun kiekon, joka erosi aikaisemmista versioista erityisesti sen hallittavuuden parantumisen vuoksi, jolloin oli mahdollista heittää yhä tarkempia heittoja. Vuonna 1975 Ed Headrick patentoi lajissa nykyisinkin mallina käytettävän maalikorin nimellä Disc golf hole pole. 1983 Innova Cham-

pion Disc Incin perustaja ja toimitusjohtaja Dave Dunipace keksi Jan Sobelin kanssa muokata käytettävänä olevasta pelivälineestä matalamman, leventää kiekon reunoja sekä myös pienentää heitovälineen halkaisijaa. Tämä muutos tehtiin siksi, että näiden muutosten jälkeen kiekon havaittiin testien jälkeen lentävän yhä pidemmälle ja tarkemmin kuin edeltäjänsä oli lentänyt. Siitä lähtien frisbeegolfkiekot ovat käytännössä olleet perusidealtaan samoja eli leveäreunaisia ja matalampia tähän päivään asti. (Brief History of Disc Golf and the PDGA N.d.)

Ensimmäinen kiinteästi paikoillaan oleva frisbeegolfrata perustettiin Californiaan vuonna 1975 Oak Grooveen (Orzech 2001) Vastaavasti Suomen ensimmäinen rata perustettiin vuonna 1983 Meilahteen, Helsinkiin. Rata on vielä tänäkin päivänä aktiivisessa kilpailukäytössä talvisin, ja harrastajia radalla riittää ympäri vuoden. (Meilahti N.d)

2.2 Lajikuvaus

Frisbeegolfissa perusajatus ja idea on sama kuin perinteisessä golfissa eli tarkoituksena on käyttää väylällä ja radalla mahdollisimman vähän heittoa eli tässä tapauksessa suorituksia. Frisbeegolfissa on tiipaikka eli paikka, josta suoritetaan kulloinkin pelattavana olevan väylän ensimmäinen heitto. Jokaisella väylällä on maalikori, jota kohti lähdetään etenemään tiipaikalta. Peliä pelataan niin, että seuraavana vuorossa oleva heitto suoritetaan siitä paikasta mihin edellisellä heitolla on pääsyt. Mikäli väylän pelialue on rajattu sillä tavalla, että väylää ympäröi out of bounds eli pelikelvoton alue niin seuraava heitto on suoritettava siitä kohti, milloin kiekko oli viimeksi väylän rajojen sisäpuolella. Väylä on suoritettu hyväksytysti, kun kiekko on maalikorissa. Yksinkertaisesti kilpailun tai yksittäisen kierroksen voittaa pelaaja, joka onnistuu käyttämään pienimmän määrän heittoa verrattuna kanssakilpailijoihinsa. Yleisimmin radoilla on 9 tai 18 väylää, mutta on olemassa myös ratoja, joilla on esimerkiksi 5 tai 27 väylää, riippuen paljolti myös siitä kuinka hyvin alueella on tilaa ollut rakentaa rata ja väyliä. (Official Rules of Disc Golf N.d.)

2.3 Frisbeegolfkiekko

Nykypäivänä frisbeegolfissa käytettävät kiekot ovat luokiteltavissa neljään eri nopeusluokkaan, jolla tarkoitetaan lähtökohtaisesti, kuinka kauas kyseisillä kiekkoilla on tarkoitus heittää. Neljä luokista ovat putterit, midrange-driverit, väylädriverit sekä pituusdriverit. Hyvällä heittotekniikalla

pelaaja pystyy heittämään putteriakin huomattavasti kauemmas kuin tavanomainen harrastaja pituusdriverilla joten tästä syystä luokittelin asian lähtökohtaisesti kuinka kauas milläkin kiekolla on tarkoitus heittää. Pääsääntöisesti lajissa käytettävät kiekot kuuluvat painoluokaltaan 150-180 gramman väliin mutta on olemassa myös kevyempiä kiekkoja esimerkiksi 130 grammasta ylöspäin, mutta ne eivät ole pelikäytössä niin yleisiä. Kiekoissa käytetään useita erilaisia muovilaatua, jotka vaikuttavat kiekon kestävyteen, hintaan, siihen kuinka hyvän otteen kiekosta saa, muovin kovuuteen ja myös siihen miten kiekko lentää. Kiekkojen valumuottien tuotoksia eli kiekkoja kutsutaan myös moldeiksi. Vaikka kiekko olisi tehty samaan moldiin, mutta siihen on käytetty erilaatuista muovia kestävydeltään niin se vaikuttaa joskus hyvinkin paljon kyseisen kiekon ominaisuuksiin. Kiekon päällä eli kannessa olevaa kuviota tai kuvaa kutsutaan stämpiksi ja niitä on olemassa lukuisia erilaisia visuaalisuudeltaan ja myös lukuisia eri värillä painettuja. (Bittner N.d.)



Kuvio 1. Innovan Avery Jenkinsin nimikkokiekko, jossa on allekirjoitus osana kiekkoon painettua stämppiä.

Keräilykiekkojen osalta niiden arvoon vaikuttavat kyseisen tuotoserän tehtyjen kiekkojen määrä, kiekon kannessa olevan kuvion/kuvan eli stämpin väri, kiekon paino, kuinka suosittu kyseinen

kiekko on pelaajien käyttämänä sekä onko kiekon kannessa olevan stämpin yhtenä osana jonkin suositun pelaajan nimikirjoitus (Ks. Kuvio 1). Joidenkin kiekkojen päällä olevaan kuvioon tai kuvaan on painettu mukaan pelaajan nimikirjoitus. Lähtökohtaisesti tällä tavoin ihmiset voivat tukea kannustamansa pelaajan kilpailu- ja kiertuetoimintaa sillä jokaisesta kiekosta tilitetään pieni osuus suoraan pelaajalle kiekon valmistajan toimesta. Tämä tapa koskee nimenomaan kiertuesarjan kiekkoja eikä esimerkiksi yleisempiä kiekkoja mitä esimerkiksi päivittäistavarakauppojen urheiluosastoilta löytyy. Ei ole olemassa mitenkään yksiselitteistä kaavaa miksi juuri jostakin tietystä kiekosta nousee keräilyharvinaisuus keräilijöiden keskuudessa. Tällaisiksi tekijöiksi voidaan nostaa esimerkiksi se, kuinka hyvin pelaaja menestyy kilpailuissa, kuinka helposti hän on lähestyttävissä fanien näkökulmasta katsottuna sekä esimerkiksi se, mikäli pelaaja selostaa pelaamisensa lisäksi kilpailuista kuvattuja kierrosvideoita Youtubessa. (Innova tour series disc golf N.d.)

2.4 Lajin räjähdysmäinen kasvu

Harrastajamäärien sekä lajista jollain tasolla kiinnostuneiden ihmisten määrä on valtaisassa kasvussa ollut aiemminkin, mutta etenkin Covid-19 pandemia on vauhdittanut kasvua entisestään. Frisbeegolfista erittäin tai suhteellisen paljon kiinnostuneita ja innostuneita arvioidaan olevan Suomessa noin 700 000 täysi-ikäistä. Tässä lukemassa ei ole otettu huomioon ollenkaan alle 18-vuoden ikäisiä harrastajia ja kun heidät lasketaan mukaan kokonaisuudessaan kiinnostuneiden joukkoon Suomen Frisbeegolfliiton arvion mukaan lapset ja nuoret mukaan luettuna kokonaismäärä nousee yli miljoonaan lajista kiinnostuneeseen. (700 000 frisbeegolfista kiinnostunutta täysi-ikäistä N.d.)

Frisbeegolfista erittäin tai melko kiinnostuneista noin 60 % on miehiä ja 40 % naisia. Ikäryhmiä katsoessa 18-44-vuotiaiden osuus kiinnostuneista on noin 70 prosenttia, mutta myös kokoneemmistakin ryhmistä löytyy kiinnostusta lajia kohtaan. 18-44-vuotiaista suomalaisista noin joka neljäs on kiinnostunut frisbeegolfista ja 18-29-vuotiaissa miehissä samaa sanoo jopa useampi kuin joka kolmas. (700 000 frisbeegolfista kiinnostunutta täysi-ikäistä N.d.) Vuonna 2018 Suomen kilpa- ja huippu-urheilun tutkimuskeskuksen tutkimuksen mukaan frisbeegolfin harrastajamäärässä on tullut merkittävä kasvu. Se on 11. sijalla miesten harrastuksissa, joita harrastetaan vähintään kerran vuodessa (ks. taulukko 1). (Mäkinen 2019, 17) Samassa tutkimuksessa frisbeegolf on listattu trendilajiksi, jota harrastetaan keskimäärin 1 tunti ja 4 minuuttia viikossa (Mäkinen 2019, 27).

Taulukko 1. Vuonna 2018 miesten harrastetuimmat lajit, ainakin kerran vuodessa (Mäkinen 2019, 18, muokattu)

Miesten harrastetuimmat lajit (2018)	
Kävelylenkkeily	814 000
Pyöräily	438 000
Kuntosaliharjoittelu	434 000
Uinti	363 000
Maastohiihto	359 000
Juoksulenkkeily	320 000
Jalkapallo	275 000
Sauvakävely	193 000
Keilailu	186 000
Jääkiekko	178 000
Frisbeegolf	169 000
Ei lajeja, vaan liikuntaa yleensä	159 000
Biljardi	152 000
Sulkapallo	140 000

Vuonna 2020 tehdyn koululaiskyselyn mukaan frisbeegolf oli yläkouluikäisten poikien toiveharrastus listalla toisella sijalla. Kaiken kaikkiaan frisbeegolf oli listattuna kaikki toiveet listalla, jolloin 28 % oli listannut sen toiveharrastukseksi. (Koululaiskysely 2020)

Covid-19 pandemian aikana on frisbeegolfkiekkojen menekki myös lisääntynyt harrastajien myötä. Frisbeegolfin erikoisliikkeen Powergripin toimitusjohtaja Pasi Laukkanen kertoo valikoimassa olevan enää noin kolmasosa tuotteista, joita siellä ennen on ollut. Hänen mukaansa suosituimpien tuotteiden myynti voi olla viikossa sama, kuin se oli ennen vuodessa. (Pirinen 2021)

3 Keräily harrastuksena

Länsimaissa erään arvion mukaan joka kolmas tai neljäs aikuinen harrastaa jonkin asian keräilyä. Lapsista tätäkin suurempi osa keräilee jotakin. Keräilykohteina voi olla esimerkiksi postimerkit tai jalkapallokortit. Harrastukseen usein liittyy myös halu ottaa selvää keräilykohteestaan. Tämän

kautta keräilijästä tulee sen aihealueen asiantuntija. Monet keräilijät kertovat, että hallinnan ja pätevyden tunne kannustaa heitä eniten keräilyssä. Myös keräilykohteiden etsintä, hankinta ja vaalinta on heille mielekästä toimintaa. Keräilijälle kokoelman kartuttaminen on selkeä tavoite. Integriivisen neurotieteen ja psykiatrian professorin Hasse Karlssonin mukaan halu keräillä olisi evolutiivinen jäännös. Tavarain keräilyä katsotaan tuovan jonkinlaista turvallisuuden tunnetta, joka on aikoinaan liittynyt todellisiin tarpeisiin, kuten ravinnon keräämiseen. (Puttonen 2012)

3.1 Keräilijä

Monenlaisia tavaroita ja esineitä voi keräillä, mutta sitä määrittää etenkin yksi piirre. Keräilyssä keräilykohteina olevia esineitä ei käytetä sen alkuperäisen käyttötarkoituksen mukaan esimerkiksi oluttölkkien keräilijä ei juo sen sisältöä, vaan se voi olla jossakin koristeena. Silloin niiden merkitys ja tunnearvo on syrjäyttänyt esineen oikean käyttöarvon ja tarkoituksen. (Puttonen 2012) Keräilijä nauttii omasta kokoelmastaan ja sen avulla voidaan tuoda esille omaa persoonaa. Omaa kokoelmaa halutaan myös esitellä toisille ihmisille ja sitä pidetään itselle selkeässä ja hyvässä järjestyksessä. (Poikela 2021)

3.2 Materialisti

Materialistilla ei pääasiana ole ensisijaisesti se, että tuoko ostettu tavara iloa, vaan ostamiseen motivaatio tulee ulkopäin. Tavaroiden avulla halutaan saada kehuja ja arvostusta sekä halutaan saada itsestä vauraan näköinen. Varallisuuden määrän on ollut jo historiassa osoitus henkilön asemasta. Samalla myös varakkaiden mielipiteitä arvostetaan ja kuunnellaan, koska oletetaan, että heillä olevan tärkeää asiaa. Materialismi liittyy omiin epävarmuuksiin ja itsensä esille nostamiseen. Materialistiset arvot on myös todettu olevan yhteydessä matalaan itsensä arvostamiseen tai hauraaseen, mutta korkeaan itsensä arvostukseen. (Ojanen 2012; Poikela 2021)

3.3 Hamstraaja

Keräilypakko eli puhekielessä hamstraus tarkoittaa pakonomaista tarvetta kerätä erilaisia tarpeettomia tavaroita (Koskinen 2018.) Pakonomainen keräily voidaan rinnastaa hamstraukseksi siihen liittyvien lieveilmiöiden takia, kuten sen negatiiviset vaikutuksen esimerkiksi lähisukulaisiin. Se luokitellaan yhdeksi pakko-oireisen häiriön alalajiksi, mutta se voi johtua myös masennuksesta johtuvasta kyvyttömyydestä ja voiman puutteesta tavaroiden järjestelyyn. Masennuksesta johtuvasta

hamstrauksessa keräiltävät tavarat on automatisoitu täyttämään jotakin muuta psyykkistä tarvetta. Monesti myös pakonomaisesti keräilevä ihminen ei pidä esineitään tai keräilyn kohteita mitenkään hyvässä järjestyksessä, vaan tavarat lojuvat epämääräisinä kasoina. Pakonomaisesti jotakin asiaa keräilevä ihminen ei yleensä huomaa itse ongelmaansa, vaan hän etsii yleensä vain lisää ja lisää tavaroita eikä ole valmis luopumaan mistään. Hamstraaja saa tavarosta jonkinlaista turvallisuuden tunnetta, jolloin hän voi tuntea suojautuvansa jotakin uhkaa vastaan sekä yrittää tavaroita keräämällä hallita kokemaansa elämäntilansa kaaosta. (Huttunen 2018; Honkala 2016)

3.4 Keräilijä, materialisti vai hamstraaja?

Yksi tärkeimmistä asioista on ymmärtää pakonomaisen sekä harrastuksen omaisen keräilyn eroavaisuudet. Monesti myös pakonomaisesti keräilevä ihminen ei pidä esineitään tai keräilyn kohteita mitenkään hyvässä järjestyksessä. Vastaavasti harrastuksena keräilevä ihminen on usein hyvin tarkka keräilemiensä esineiden ja tavaroiden järjestyksessä sekä on myös ylpeä kokoelmistaan toisin kuin pakonomaisesti keräilevä ihminen. Yksi isoin ero näiden tyylien välillä on se, että pakonomaisesti keräilevä ihminen etsii yleensä vain lisää ja lisää tavaroita eikä ole valmis luopumaan mistään, kun taas harrastuksena keräilevä ihminen etsii yleensä vain tiettyjä, kokoelmista puuttuvia ja tarkasti valittuja esineitä kokoelmiinsa. (Huttunen 2018)

Kuinka sitten keräilijä, materialisti ja hamstraaja tulisi erotella keskenään toisistaan? Keräilijä ja materialisti ovat siinä mielessä samanlaisia keskenään, että kummatkin haluavat esitellä mahdollisestikin hyvin kalliita keräilytuotteita toisille ihmisille. Keräilijä ei kuitenkaan toimi näin itsensä esille nostaakseen, kuten materialistilla on tapana toimia peittääkseen omaa epävarmuuttaan. Hamstraaja ei myöskään ole innokas useimmiten esittelemään kokoelmiaan kenellekään, eikä sitten ole halukas nostamaan omaa sosiaalista statustaan muiden ihmisten silmissä tavaroiden kautta. (Poikela 2021)

4 Tutkimus keräilykiekkojen markkinapotentiaalista

4.1 Tutkimuksen tavoitteet

Tutkimuksen tavoitteena on selvittää millainen markkinapotentiaali keräilykiekoilla on Suomessa tällä hetkellä ja pohtia sen tulevaisuuden näkymiä. Haastatteluiden avulla tavoitteena on saada seuraaviin kysymyksen vastaus ja haastateltavien ajatuksia aiheen ympäriltä:

- Selvittää frisbeegolfin keräilykiekkojen kansallinen markkinapotentiaali harrastajien ja muiden asiasta kiinnostuneiden keskuudessa.
- Selvittää markkinapotentiaalin koko.
- Selvittää myyjän merkitys: yrittäjä vai yksityishenkilö.

4.2 Tutkimuksen toteutustapa

Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena eli laadullisena tutkimuksena. Laadullisessa tutkimuksessa tarkoituksena on ilmiön kuvaaminen sekä ymmärtäminen, joka on tässä opinnäytetyössä tavoitteena (Kananen 2008, 24). Keräilykiekkojen markkinapotentiaalin suuruuden ymmärtämiseen ja selvittämiseen haastattelin frisbeegolfin harrastajia ja keräilijöitä. Haastateltavat ovat tarkoituksella erilaisista lähtökohdista, jotta tutkimus auttaisi myös tulevaisuuden hahmottamiseen. Haastattelu tehtiin viidelle frisbeegolfin harrastajalle.

Haastatteluissa käytettiin puolistrukturoitua temahaastattelua, jossa vastauksia ei ollut sidottu tiettyihin vastausvaihtoehtoihin, vaan haastateltavat vastasivat omin sanoin. Puolistrukturoidussa haastattelussa edetään niin, että kaikille haastateltaville esitetään samat kysymykset tai lähes samat kysymykset samassa järjestyksessä. Puolistrukturoidussa haastattelussa – kuten teema-haastattelussa voidaan vaihtaa kysymysten järjestystä, joidenkin määritelmien mukaan. (Hirsjärvi & Hurme 2000: 47–48.)

4.3 Tutkimuksen eettiset käytänteet

Laadullisessa tutkimuksessa eettisyys on tärkeässä asemassa. Kylmän ja Juvakan mukaan (2007, 149-150) tutkimukseen osallistuvalla tulee informoida seuraavat asiat:

- Tutkittavan tulee olla tietonen, että kyseessä on tutkimus.
- Tutkimuksen tarkoituksesta
- Tutkimuksen menettelytavoista
- Mihin tutkimustuloksia käytetään
- Kuka on tutkimuksen vastuuhenkilö
- Tutkittavan tulee olla tietoinen mahdollisuudesta vetäytyä pois tai olla tietoinen keneen olla yhteydessä, jos tutkimuksesta tulee tutkittavalle haittaa.

Haastattelut suoritettiin joko puhelimitse tai kasvotusten, jolloin haastatteluun vastaaminen ei ole anonymia. Henkilöiden nimet olivat ainoat henkilötiedot, joita tässä tutkimuksessa kerättiin. Haastattelut olivat haastateltaville vapaaehtoisia. Suoritetut haastattelut tallennettiin äänitiedostoksi tietokoneelle jonka jälkeen ne litteroitiin word-tiedostin sanasta sanaan. Kerätyt haastattelut ja niiden sisältö käsitellään tutkimuksessa anonymisti. Tämä on ilmoitettu haastateltaville ennen haastattelua. Haastattelujen jälkeen aineisto litteroidaan ja tunnistetiedot poistetaan eli anonymisoidaan, kun tiedot on kirjattu niin, että ne voidaan analysoida ilman tunnistetietoja. Haastatteluja on käsitelty vain ja ainoastaan tutkimuksen tekijä ja muilla ei ole ollut niihin pääsyä.

5 Tulokset ja niiden analysointi

Haastateltavista kaikilla oli takana useamman vuoden frisbeegolf tausta. Kaikki kertoi kiekkokeräilyn alkaneen lajista kiinnostumisen myötä. Haastattelussa heräsi kysymys, että mikä on keräilijän määritelmä. Haastateltavista osa kertoi, ettei varsinaisesti pidä itseään keräilijänä, vaikka kiekkoja oli kertynyt useampi. Yksi kertoi keräilleensä kiekkoja jo yli 10 vuotta. Osalla kiekkojen keräily on enemmän muistoja erilaista tapahtumista, eikä keräile niinkään arvokkaita kiekkoja. Eräs taas kertoi ostavansa lähtökohtaisesti käyttöön kiekkoja.

Haastatteluissa kävi ilmi, että suurin osa kertoi ostavansa mieluummin yritykseltä kiekkonsa kuin yksityiseltä. Eräät myös vastasi, että sillä ei periaatteessa ole väliä kummalta he ostaisivat kiekkonsa. Yksityiseltä ostamisessa nousi suurimpana ongelmana luotettavuus esille. Yksityiseltä ostamisessa koettiin arveluttavana myyjän tuotekuvauksen paikkansa pitävyys sekä huijauksen uhriksi

tuleminen. Osa koki yksityisen kohdalla negatiivisena puolena kiekkojen trokaamisen, joka on ollut yleistä kiekkojen kohdalla, joilla on rajallinen saatavuus. Kaikki haastateltavat kokivat yrityksen kautta ostamisen turvallisiksi vaihtoehdoksi.

Haastattelussa kysyttiin, kuinka haastateltavat näkevät Suomen keräilykiekko markkinat tällä hetkellä ja kuinka ne ovat kehittyneet. Kaikki olivat yhtä mieltä siitä, että lajin suosio on kasvanut ja kiekkojen menekki olevan suurempaa. Yksi harrastaja kertoi keräilleensä jo ennen Facebookissa olevia ryhmiä, mutta silloin yhteydenpito keräilijöiden kesken oli huomattavasti vähäisempää kiekkojen myynti/vaihto oli vaikeampaa. Haastateltava oli huomannut kiekkojen keräilyn suosion kasvaneen viimeisen kymmenen vuoden aikana saman aikaisesti kuin lajin harrastajien määrä oli noussut. Nykyään Facebook on yksi merkittävimmistä myyntikanavista ja kiekkojen myynti ja vaihto on helpompaa. Toinen haastateltavista kertoi huomanneensa erikoiskiekkomyyntierien lisääntyneen, joka varmasti johtuu kasvavasta kysynnästä.

Harrastajilta tai keräilystä kiinnostuneilta henkilöiltä kysyttiin, kokisivatko he sivuston tai jonkinlaisen tietokannan auttavan uusia keräilyharrastajia löytämään lajin pariin. Tämä kysymyksen vastauksissa oli hajontaa. Osa koki, että sivusto tai tietokanta olisi hyvä paikka ammentaa tietoa. Osa vastaajista taas pohti käytettäisiinkö sivustoa keräilyharrastuksen tietämyksen kasvattamiseen vai siihen, että sivuston sisällöstä yritettäisiin hyötyä taloudellisesti. Yhdeltä vastaajalta tuli myös hyvä kommentti siitä, kuinka tällainen sivusto estäisi keräilykiekoista vähemmän tietäviä tulemasta huijatuiksi.

Keräilyintoon vastaajilla vaikuttivat positiivisesti etenkin kokoelmiensa rahallisen arvon nousu. Kiekkojen keräileminen on tietynlainen sijoitus. Kiekkojen stämpin painotekniikat ja kiekkomateriaalit ovat kehittyneet. Jatkuvasti tulee uusia innovaatioita sekä ulkonäköön vaikuttavia seikkoja, jotka houkuttelevat ostoksille ja vaikuttavat positiivisesti ostamishalukkuuteen. Negatiivisina asioina vastauksista nousivat esille, ettei kiekon kunto välttämättä ole moitteeton, vaikka se myydään uutena. Markkinoilla toimivat henkilöt, jotka eivät keräile, ovat ahneita ja yrittävät hyötyä keräilymarkkinoista vain rahallisesti. Joissakin tapauksissa hintojen noustessa liian korkeaksi havaittiin olevan negatiivista vaikutusta hankintojen tekemiseen.

Haastateltavat eivät nähneet suurta merkitystä sille, myykö keräilykiekkoja voitonteko mielessä yritys vai yksityinen henkilö. Vastauksissa tuli myös esille, että osa ostaa mieluummin yritykseltä, vaikka hinta olisi kalliimpi. Keräilijän ollessa myyjänä sekä ostajana voitolla myyminen nähtiin hyväksyttävämmäksi. Mikäli yritys julkaisee tosi pienen määrän kiekkoja, jotka ovat jo lähtökohtaisesti keräilykiekkoja, niin yksi haastateltavista näki sen negatiivisena asiana.

Kuinka keräily eroaa sitten hamstrauksesta? Hamstraajaksi ymmärretään henkilö, joka ostaa halvalla ilman myyntiaikeita. Keräilijällä todettiin myös olevan jokin päämäärä ostoksissa ja keräilykohteissaan. Keräilijöiden todettiin säilyttävän kiekkojansa pidemmän aikaa heti ostamisen jälkeen kuin hamstraajan. Hamstraajan todettiin ostavan halvempia kiekkoja eikä kalliita keräilykiekkoja. Monen hamstraajan nähtiin pitävän itseään kovana keräilijänä, vaikka vastaajan mielestä kyse ei ollut keräilystä ollenkaan.

6 Pohdinta

6.1 Luotettavuus

Validiteetin ja reliabiteetin avulla mitataan opinnäytetyön luotettavuutta (Kananen 2015, 337). Validiteetti tarkoittaa tutkimuksen pätevyyttä ja reliabiliteetti on tutkimuksen luotettavuus. (Heikkilä 2004, 185) Nämä kaksi ovat sidoksissa toisiinsa, koska voidaan sanoa, että ollakseen pätevä täytyy olla myös luotettava. Tutkimuksen validiteettiin voidaan vaikuttaa tarkkaan harkitulla tiedonkeruulla. Jotta tutkimus olisi validi, täytyy tutkimuksen perusjoukon olla tarkkaan määritetty, tarpeeksi edustava otanta sekä mahdollisimman korkea vastausprosentti. (Heikkilä 2004, 29) Tutkimuksessa pienestä otannasta huolimatta tulosta voidaan pitää luotettavana, koska haastateltavat edustivat lähtökohtaisesti erilaisia keräilijä tyyppejä. Haastateltavat olivat eri puolilta Suomea ja jokainen oli harrastanut yli vuoden lajia.

Tämä tutkimus on toteutettu kvalitatiivisin tutkimusmenetelmin. Kvalitatiivisesti suoritettun tutkimuksen voidaan sanoa olevan luotettavaa, kun tulkittu materiaali ja tutkimuksen kohde ovat yhteensopivia. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa luotettavuuden tarkastelussa on loppujen lopuksi tutkija itse ja hänen rehellisyytensä, koska arvio kohdistuu tutkijan tekoihin, valintoihin ja ratkaisuihin. (Vilkkä 2015, 196)

6.2 Johtopäätökset

Frisbeegolf on ollut hurjassa kasvussa viime vuosina. Varsinkin Covid-19 pandemia on lisännyt harrastajia, sillä ulkoliikuntaa on ollut mahdollista harrastaa rajoituksista huolimatta. Harrastajamäärän kasvu on lisännyt kiekkojen ostamista ja keräilemistä. Tämän vahvistivat myös haastatteluun osallistuneet. Suomessa arvellaan olevan yli miljoona frisbeegolfista jollain tavalla kiinnostunutta henkilöä eli frisbeegolfin parissa on valtavasti erilaisia liiketoimintamahdollisuuksia. Kaikkea ei varmasti vielä ole uskallettu nähdä eikä laji ole vielä edennyt niin pitkälle ammattimaisuudessaan, ettei uusia liiketoimintamalleja ole mahdollista vielä hyödyntää paremmin.

Haastatteluiden tuloksissa silmiin pistävää oli havaita, kuinka paljon haastateltavia mietitytti ostaa arvokkaita keräilykiekkoja yksityisiltä henkilöiltä, joita he eivät henkilökohtaisesti tunne. Näkemys keräilykiekkojen kuntoluokituksesta, joka on erittäin olennainen osa ostoprosessia, ei aina ole ollut molemmilla osapuolilla samanlainen. Ostaja saattaa kokea tulleeensa huijatuksi kaupassa, eikä olisi halunnut maksaa kyseisessä kunnossa olevasta kiekosta sitä mitä lopulta maksoi. Keräilykiekkojen markkinapotentiaalin on kasvanut huomattavasti haastateltavien mukaan. Samoin harrastajamäärien kasvulla nähtiin olevan merkittävä rooli, vaikka kaikki heittäjät eivät ole keräilijöitä.

Haastateltavat kokivat yrityksen olevan luotettavampi myyjä kuin yksityinen henkilö. Yrityksien hyvänä puolena nähtiin se, että kiekkojen etsiminen nähtiin helpommaksi verkkokaupassa kuin sosiaalisen median palveluissa. Verkkokaupassa valikoima oli helposti nähtävissä ja vertailtavissa, kun taas yksityiset Facebookissa olevissa myyntiryhmissä tarjonta oli hitaammin löydettävissä. Myöskin myyntiryhmiä pitäisi selata melko usein, että tarvitsemansa kiekko olisi mahdollista hankkia. Yksityisten myyjien mielekkyyttä ostajien silmissä lisäsi monesti myös hinnan ollessa yrityksen hintoja edullisempi.

Sivuston, josta jokainen voisi katsoa ja tutkia keräilykiekkojen hintoja, nähtiin sekä positiivisena että negatiivisena asiana. Positiiviseksi asiaksi nähtiin, että sivusto mahdollisesti estäisi uusien harrastajien huijaukset, koska he saisivat silloin realistinen arvion itsellään olevan kiekon arvosta. Negatiivisena asiana nähtiin useamman haastateltavan mielestä sivustoa käytettävän tietouden kasvattamisen sijaan taloudellisen hyödyn saavuttaminen. Negatiivista asioista huolimatta voidaan nähdä sivuston olevan positiivinen asia uusien harrastajien auttamiseksi. Olisi tärkeää, etteivät ke-

räilijät ja keräilystä vähemmän tietävät tulisivat huijatuiksi keräilykiekkojen arvoista enemmän tietävien ihmisten toimesta. Tähän edellä mainittu sivusto olisi oivallinen apu, koska monesti tieto keräilykiekoista on monelta eri forumilta löytyvää tietoa tai muilta harrastajilta vuosien saatossa kertynyttä tietoa.

Lähteet

- 700 000 frisbeegolfista kiinnostunutta täysi-ikäistä. N.d. Uutinen Suomen frisbeegolfliiton verkkosivuilla. Viitattu 4.11.2021. <https://frisbeegolfliitto.fi/2021/04/14/sponsor-navigator-2021/>
- Bittner, R. N.d. Blogikirjoitus. Viitattu 23.10.2021 <https://discgolfnow.com/how-are-disc-golf-discs-made/>
- Brief History of Disc Golf and the PDGA. N.d. Professional Disc Golf Associationin verkkosivut. Viitattu 1.11.2021. <https://www.pdga.com/history>
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2000. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.
- Heikkilä, T. 2014. Tilastollinen tutkimus. 9. uud. p. Helsinki: Edita.
- Honkala, E. 2016. Mistä keräilypakossa on kysymys. Mielenterveys helmen lehtiartikkeli. Viitattu 6.11.2021. <https://mielenterveyshelmi.fi/helmi-lehti/2016-3/mista-kerailypakossa-kysymys/>
- Huttunen, M. 2018. Keräilypakko. Artikkeliterveyskirjasto verkkosivuilla. Viitattu 2.11.2021. <https://www.terveyskirjasto.fi/dlk01100>
- Innova Tour series Disc golf. N.d. Sabbattdiscgolf-verkkokauppa. Viitattu 23.10.2021 <https://sabbattdiscgolf.com/collections/innova-tour-series-disc-golf>
- Kananen, J. 2008. Kvali: Kvalitatiivisen tutkimuksen teoria ja käytänteet. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.
- Kananen, J. 2015. Opinnäytetyön kirjoittajan opas: Näin kirjoitan opinnäytetyön tai pro gradun alusta loppuun. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.
- Koskinen, K. 2018. Hamstraaja ei pysty luopumaan tavarasta – pakkokeräilijä häpeää hamstraamistaan, mutta ei pysty lopettamaan sitä. Artikkeliterveyskirjasto verkkosivuilla. Viitattu 4.11.2021. <https://anna.fi/hyvinvointi/itsetuntemus/hamstraaja-ei-pysty-luopumaan-tavarasta-pakkokerailija-hapeaa-hamstraamistaan-mutta-ei-pysty-lopettamaan-sita>
- Koululaiskysely. 2020. Opetus- ja kulttuuriministeriön tutkimus. Viitattu 1.11.2021. <https://okm.fi/documents/1410845/40279988/Koululaiskysely+2020+tulosten+esittely+17.12.2020.pdf?fbclid=IwAR2WTphL9xdnCaP35gbSk9OVWb8M7mCrB8q-Z8rA7y7Ei4rHLSEZEauCH5c>
- Kylmä, J. & Juvakka, T. 2007. Laadullinen terveystutkimus. Helsinki. Edita Prima Oy.
- Meilahti. N.d. Frisbeegolfradat verkkosivu. https://frisbeegolfradat.fi/rata/meilahti_helsinki/

Mäkinen, J. 2019. Aikuisväestön liikunnan harrastaminen, vapaaehtoistyö ja osallistuminen 2018. KiHun, LIKES-tutkimuskeskuksen ja Jyväskylän yliopiston liikuntatieteellisen tiedekunnan laatima tutkimus. Viitattu. 4.11.2021. https://www.urheilututkimukset.fi/media/urtu/julkaisut/2019_jar_aikuisvest_sel71_85829.pdf

Official Rules of Disc Golf. N.d. Frisbeegolfin säännöt. Professional Disc Golf Associationin verkkosivut. Viitattu 1.11.2021. <https://www.pdga.com/rules/official-rules-disc-golf>

Ojanen, M. 2012. Materialismin vaarat. Psykologian emeritus professorin blogikirjoitus. Viitattu 5.11.2021. <https://www.markkuojanen.com/psykologia/onnellisuus/materialismin-vaarat/>

Orzech, J. 2001. DISC GOLF HISTORY. Disc Golf-verkkosivut. Viitattu 10.11.2021. <https://disc-golf.com/disc-golf-education-development/disc-golf-history/>

Pirinen, H. 2021. Suomalaiset villinneen hittilajin suosio kasvaa yhä räjähdysmäisesti – jopa miljoonan harrastajan lajista innostui myös nuoriso. Iltasanomien artikkeli. Viitattu 4.11.2021. <https://www.is.fi/urheilu/art-2000007908426.html>

Poikela, J. 2021. MITÄ TARKOITTAVAT MATERIALISTI, KERÄILIJÄ JA HAMSTRAAJA?. Blogiteksti. Viitattu 4.11.2021. <https://www.inspirada.fi/blogi/mita-tarkoittavat-materialisti-kerailija-ja-hamst-raaja>

Puttonen, M. 2012. Keräilijä näkee tavarassa outoa taikaa. Tiede-lehden artikkeli. Viitattu 4.11.2021. https://www.tiede.fi/artikkeli/jutut/artikkelit/kerailija_nakee_tavarassa_outoa_taikaa

Vilka, H. 2015. Tutki ja kehitä. 4. uud. p. Jyväskylä: PS-kustannus.

Liitteet

Liite 1. Teemahaastattelu kysymykset

Frisbeegolf keräilykiekkojen markkinapotentiaalin selvitys

Esittely: Teen opinnäytetyötäni liittyen frisbeegolfin keräilykiekkoihin ja tarkoitukseni on tutkia tarkemmin sitä millaista markkinapotentiaalia frisbeegolf keräilykiekoilla on tällä hetkellä ja sitä kautta saada osviittaa mihin suuntaan se voisi tulevaisuudessa kehittyä.

1. Kuinka kauan olet harrastanut kiekkojen keräilyä ja mikä sai sinut alun perin kiinnostumaan ja innostumaan asiasta?
2. Ostaisitko/ostatko keräilykiekon mieluummin yksityiseltä henkilöltä vai yritykseltä mikäli tarjontaa olisi nykyistä enemmän? (mitkä asiat vaikuttavat vastaukseesi? onko aikaisemmillä kokemuksillasi merkitystä kuinka paljon vastaukseesi)
3. Millaisena näet keräilymarkkinoiden tilanteen tällä hetkellä Suomessa olevan? Tai lähinnä miten se aihe on mielestäsi kehittynyt? Mainitsin maan sen takia koska eri maiden ja tässä tapauksessa lähinnä Yhdysvaltojen osalta keräilymarkkinoiden kehityksen vertailu Suomeen ei ole aiheenani.
4. Pitäisikö keräilykiekoista olla enemmän ja helpommin saavutettavaa tietoa sellaisia ihmisiä varten, jotka ovat aiheesta kiinnostuneita mutta eivät tiedä siitä paljon? (vai onko siinä tietyllä tavalla riskinä että tietoa yritettäisiin käyttää vain rahastamiseen sellaisilta ihmisiltä jotka eivät ole aiheesta oikeasti kiinnostuneita)
5. Mitkä asiat on vaikuttanut keräilyintoosi positiivisesti? entä negatiivisesti?
6. Onko yrityksen hyväksyttävämpää myydä keräilykiekkoja verrattuna yksityiseen ihmiseen? Nimienomaan siis voitontekomielessä?
7. Miten keräily eroaa mielestäsi hamstrauksesta ja onko niiden eroavaisuuden tunnistaminen mielestäsi hämärtynyt tänä päivänä?
8. Tuleeko sinulle mieleen mitään aiheen tiimoilta, josta haluaisit kertoa tai johon minun olisi työssäni syytä kiinnittää myös huomiota?

Kiitoksia haastattelusta ja nähdään mahdollisesti kesällä radalla pelaamassa.