

Nuppu Zeitlin

LIIKETOIMINNAN HAASTEET PERSONAL TRAINER  
-YRITTÄJÄLLE

Matkailun koulutusohjelma  
2014

## LIIKETOIMINNAN HAASTEET PERSONAL TRAINER -YRITTÄJÄLLE

Zeitlin, Nuppu  
Satakunnan ammattikorkeakoulu  
Matkailun koulutusohjelma  
Lokakuu 2014  
Ohjaaja: Junnila, Elina  
Sivumäärä: 45  
Liitteitä: 1

Asiasanat: Personal training, yrittäjyys, liiketoimintasuunnitelma, riskit

---

Opinnäytetyöni tavoitteena oli antaa mahdollisimman hyvät työkalut personal trainer -yrityksen perustamiseen ja liiketoiminnan toteuttamiseen sekä ylipäätään tämän alan yrittäjyyteen. Tämän työn tarkoituksena oli selvittää millaisia haasteita jo yrittäjinä toimivat personal trainerit ovat kohdanneet urallaan, jotta uudet yrittäjät pystyisivät varautumaan haastatteluissa esille tullessiin haasteisiin. Lukijat saavat tästä neuvoja ja näkökulmia omaan yrittäjyyteensä. Liiketoimintasuunnitelma on tehty omalle personal training -yritykselleni, mutta teoriaosuudessa käsiteltiin yleisesti liiketoimintasuunnitelman sisältöä ja sen tarkoitusta. Yritysoppaat ja erilaiset yritysneuvontaorganisaatiot perehdyttävät apua tarvitsevat yleisesti yrittäjyyteen. Tähän työhön tuo lisäarvoa se, että asiaa käsiteltiin myös alakohtaisesti sekä käytännön kokemusten pohjalta.

Teemahaastattelut tehtiin neljälle alalla toimivalle yrittäjälle. Heidän kokemuksiansa pohjalta nousi selkeästi seuraavat seitsemän pääkohtaa esille: 1. verkostoituminen, 2. oman tietotaidon jatkuva kartuttaminen eli kouluttautuminen ajan tasalla pysyminen, 3. kirjanpidon ulkoistaminen ammattitaitoiselle kirjanpitäjälle, 4. henkilökohtaisiin vakuutuksiin panostaminen, 5. kausivaihteluihin varautuminen, lähinnä taloudellisesti ja markkinoinnin näkökulmasta, 6. isoihin vero- ja vakuutusmaksuihin varautuminen yrityksen perustamisvaiheessa sekä 7. tunnettavuuden saaminen yrittäjänä yritystä perustettaessa.

Työ palvelee henkilöitä, jotka ovat oikeissa perustaa personal training -yrityksen ja jo alalla toimivia yrittäjiä, jotka haluavat kehittää toimintaansa.

## Business Challenges in Personal Training Entrepreneurship

Zeitlin, Nuppu

Satakunnan ammattikorkeakoulu, Satakunta University of Applied Sciences

Degree Programme in Tourism

October 2014

Supervisor: Junnila, Elina

Number of pages: 45

Appendices: 1

Keywords: Personal Training, entrepreneurship, business plan, risks

---

The aim of this thesis was to provide optimal tools for establishing and carrying out Personal Training enterprise and entrepreneurship in this field. The purpose of this study was to find out what kind of challenges personal trainers have faced in their own enterprises to help future enterprisers in the same field. Readers will sustain pieces of advice and viewpoints for their own entrepreneurship. The business plan has been made specifically for my own Personal Training enterprise but the theoretic part of this thesis includes general purpose and contents of business plan.

The literature of enterprise and different consulting organizations initiate into entrepreneurship generally. Specific information on personal training and practical experiences of interviewed enterprisers provide additional value for this thesis. Four personal trainers as enterprisers were interviewed. These interviews revealed seven main issues to be considered and prepared: 1. Networking, 2. Continuous self- education to have updated know-how, 3. Externalization of book keeping to professionals, 4. Need of own insurances, 5. Seasonal variations in demand considering especially economical and marketing aspects, 6. Relative high insurance fees and taxes at the starting phase of enterprise and 7. To create a name for the enterprise.

This thesis provides valuable information for those who have plans to establish personal training enterprise and also for enterprisers who want to improve their own business.

# SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
1.1	Työn tavoite, tarkoitus ja tutkimusongelma .....	6
1.2	Työn rakenne ja tutkimusmenetelmä.....	7
2	LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN TEORIAA .....	7
2.1	Liiketoimintasuunnitelman vaiheet.....	8
2.2	Liiketoimintasuunnitelman rakenne .....	8
3	MITÄ ON PERSONAL TRAINING .....	9
3.1	Henkilökohtainen valmennus .....	10
3.2	Personal trainer ammattina .....	11
4	TUTKIMUSMENETELMÄN TEORIAA.....	12
4.1	Kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä.....	12
4.2	Teemahaastattelu .....	13
5	OMA LIIKETOIMINTASUUNNITELMANI .....	14
5.1	Lähtökohtatilanne .....	15
5.1.1	Yritystoiminnan tausta .....	15
5.1.2	Omistus ja perustajatiimi.....	15
5.2	Toimintaympäristö ja sen kehitysnäkymät .....	16
5.2.1	Toimialan kehitys.....	16
5.2.2	Kysyntä ja asiakkaat.....	17
5.2.3	Kilpailu.....	17
6	VISIO JA PÄÄTAVOITTEET .....	19
6.1	Liikeidea ja strategia.....	20
6.2	Markkinointisuunnitelma.....	21
6.2.1	Myyntitavoitteet .....	21
6.2.2	Markkinoinnin organisointi.....	21
6.2.3	Markkinoinnin kilpailukeinojen kehittäminen .....	22
6.3	Tuotteet ja palvelut .....	22
6.3.1	Hinnoittelu ja myyntiehdot.....	23
6.3.2	Myyntikanavat ja viestintä .....	23
6.4	Palvelutuotteiden kehitys.....	24
6.5	Palvelujen tuottaminen .....	25
6.5.1	Tuotannon organisointi ja investoinnit.....	25
6.5.2	Tuotannon ohjaus ja seuranta.....	26
6.6	Taloussuunnitelma .....	26

6.7 Hinnasto, investoinnit ja tulostavoitteet.....	27
6.8 Riskien arviointi.....	29
7 TEEMAHAASTATTELU .....	30
7.1 Teemat .....	30
Teemahaastattelun teemat: .....	30
7.2 Haastateltavat.....	31
7.3 Haastattelujen toteutus.....	31
7.4 Haastattelujen tiivistelmät.....	32
7.4.1 Haastattelu 1.....	32
7.4.2 Haastattelu 2.....	34
7.4.3 Haastattelu 3.....	36
7.4.4 Haastattelu 4.....	38
8 HAASTATTELUJEN TULOKSET.....	39
8.1 Kaikkien haastattelujen yhteenveto .....	40
8.2 Liiketoimintasuunnitelmani kehittäminen haastattelujen pohjalta .....	41
8.3 Luotettavuusarviointi .....	42
9 POHDINTA.....	43
LÄHTEET .....	44
LIITTEET	

# 1 JOHDANTO

Personal training eli henkilökohtainen valmennus on yleistynyt viimeisen kymmenen vuoden aikana Suomessa. Personal trainer -palveluiden lisääntynyt kysyntä on lisännyt samalla yrittäjien määrää ja tuonut myös omat haasteensa niin yrittäjille kuin asiakkaille. Personal trainereita koulutetaan jo useissa eri organisaatioissa. Koulutusten sisällöt vaihtelevat myös melko paljon. Yrittäjien välinen kilpailu asiakkaista on kova. Matkailualan restonomiopiskelijana valitsin tämän työn aiheen, koska yrittäjyys ja liiketoiminta ovat olleet merkittävässä roolissa opinnoissani. Olen koko opiskeluni ajan ollut mukana ammattikorkeakoulussani toimivassa Yrityskiihdyttämössä, jossa olen kehitellyt omaa liikeideaani. Personal trainer -yrittäjä voi toimia myös palvelun tarjoajana matkailualalla. Lisäksi olen itse kaivannut neuvoja nimenomaan tämän alan yrityksen perustamiseen ja asioihin, joita käsittelen tässä työssäni.

## 1.1 Työn tavoite, tarkoitus ja tutkimusongelma

Opinnäytetyöni tavoitteena on antaa mahdollisimman hyvät työkalut personal trainer -yrityksen perustamiseen ja liiketoiminnan toteuttamiseen sekä ylipäättään tämän alan yrittäjyyteen. Tämän työn tarkoituksena on kiinnittää huomioita seikkoihin, joita jo yrittäjänä toimineet personal trainerit ovat kohdanneet urallaan. Moni tämän alan yrittäjä kohtaa samanlaisia ongelmia yritystä perustettaessaan. Siksi minulla on hyvä tilaisuus päästä haastattelemaan yrittäjiä tämän opinnäytetyöni puitteissa ja mahdollisesti tulevaisuudessa pystyisin välttämään itse samat virheet ja ennakoimaan mahdolliset ongelmatilanteet. Toivon tietysti, että työni lukijatkin saisivat tästä neuvoja ja näkökulmia omaan yrittäjyyteensä. Jokaisessa yrityksessä piilee riskinsä. Mitä paremmin niihin osaa varautua ja ennakoida niitä, sitä vähemmän niitä todennäköisesti tulee ja niistä koituvat vahingot jäävät mahdollisimman pieniksi.

Opinnäytetyöni tutkimustehtävänä on kuvata, millaisia tekijöitä personal trainerin tulisi huomioida oman yrityksen perustamisvaiheessa ja liiketoiminnassa. Valitsin tämän tutkimustehtävän, koska halusin saada opinnäytetyöstäni mahdollisimman suuren hyödyn omalle suunnitteilla olevalle yritykselle ja kerätä käytännön vinkkejä sen perustamiseen kokeneemilta personal trainer -yrittäjiltä. Tutkimusongelmaa

määrittäessä mietin vielä alakohtaisia teemoja, kuten toiminimen perustaminen, suhdeverkoston luominen, uusasiakashankinta, markkinointi, käytännön toteutus ja rahoitus.

## 1.2 Työn rakenne ja tutkimusmenetelmä

Opinnäytetyö koostuu teoriaosuudesta, liiketoimintasuunnitelmasta, alalla toimivien yrittäjien haastatteluista ja haastattelujen tuloksista sekä niiden perusteella tehdyistä johtopäätöksistä. Teoriaosuudessa käsittelen ensin yleisesti liiketoimintasuunnitelman tekemiseen liittyviä asioita; miten liiketoimintasuunnitelma tehdään, minkä takia se tehdään, mitä asioita siinä tulisi huomioida ja mitä hyötyä siitä on perustettavalle yritykselle. Toiseksi käsittelen personal trainingia ammattina ja sitä, mitä personal training eli henkilökohtainen valmennus oikein on. Teoriaosuuden viimeisenä aiheena käsittelen laadullista tutkimusta: miten se tehdään, mistä se tehdään ja minkä takia olen työhöni valinnut laadullisen teemahaastattelun. Liiketoimintasuunnitelman olen kehittänyt omalle yritykselleni ja työn lopussa on esitetty käytetyt lähteet sekä opinnäytetyön liitteet.

Tutkimusmenetelmäksi valitsin teemahaastattelun, koska halusin päästä henkilökohtaisesti haastattelemaan jo yrittäjinä toimineita personal trainereita ja kuulla heidän omakohtaisia kokemuksia. Olen työskennellyt itse personal trainerina ja liikunnanohjaajana, tosin vain työntekijänä liikuntakeskuksissa. Mainitusta työstä olen saanut henkilökohtaistakin kokemusta, mutta varsinaisesti yrittäjyydestä minulla ei ole kokemusta.

## 2 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN TEORIAA

Liiketoiminta alkaa yleensä jostakin liikeideasta, jota lähdetään kehittelemään pala palalta. Ei ole olemassa yhtä oikeaa tapaa aloittaa liiketoimintaa, mutta tässä työssä tarkastellaan liiketoiminnan aloittamista liiketoimintasuunnitelman pohjalta. Liiketoimintasuunnitelma on työkalu, jolla pystytään perusteellisesti huomioimaan mah-

dollisimman laajakatseisesti eri osa-alueita yritystoiminnassa ja mahdollisesti ennakoidaan ongelmatilanteet. (Raatikainen 2012, 170–171.) Yleisesti voidaan todeta, että kaikki liiketoiminta pyrkii kuitenkin tuottamaan taloudellista voittoa. Miten tähän sitten päästään? Liiketoimintasuunnitelmalla voidaan etsiä oikeita ratkaisuja ja työkaluja, tai ainakin selkeyttää polkua saavuttaa tavoite. Liiketoimintasuunnitelmasta löytyy vastaukset kysymyksiin mitä, miten ja kenelle. (Hesso 2013, 24–25.)

## 2.1 Liiketoimintasuunnitelman vaiheet

Prosessi alkaa yleensä jonkinlaisesta yritysideoista, joka jalostuu liikeideaksi ja sitä tukemaan rakennetaan liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelmassa pyritään luomaan kokonaiskuva yrityksestä. Liiketoimintasuunnitelma toimii eräänlaisena yrityksen käsikirjana ja se luo myös selkeän kuvan yrityksen toiminnasta, arvoista ja visioista. Liiketoimintasuunnitelma on lisäksi tärkeä dokumentti, kun haetaan ulkopuolista rahoitusta yritystoiminnalle tai hankitaan yritysvakuutuksia. Sen avulla pystytään selkeästi kertomaan yritystoiminnan päämäärät ulkopuolisille tahoillekin. (Hesso 2013, 24–25.) Myöhemmässä vaiheessa liiketoimintasuunnitelmaa voidaan käyttää apuna siihen, että pysytään markkinoilla ajan tasalla ja pystytään vastaamaan kysynnän muutoksiin. Liiketoimintasuunnitelma tulisikin päivittää vähintään puolen vuoden välein. (Suomen uusyrityskeskukset ry 2010, 31.)

## 2.2 Liiketoimintasuunnitelman rakenne

Ei ole olemassa yhtä oikeaa tapaa tehdä liiketoimintasuunnitelmaa, mutta joitakin pääpiirteitä voidaan nostaa esille, jotka tulisi kattavassa suunnitelmassa olla. Kuten jo aiemmin käsiteltiin, ensinäkin suunnitelman tulisi vastata kysymyksiin mitä, miten ja kenelle. Tämän jälkeen voidaan alkaa pohtia niitä vahvuuksia ja osaamisaloja, joita yrityksen perustajalla jo on ja mitä tai minkälaista osaamista tarvitaan lisää. Jotta yritys saadaan menestymään, pitää tuntea alan markkinatilanne. Tätä varten tulee miettiä, mikä on se tuote, mitä tarjotaan ja onko sille tarpeeksi kysyntää, jotta yritystoiminnalla voidaan tuottaa voittoa. Tuotteen tarkastelun jälkeen kannattaa huomioida asiakkaat ja tarkastella syvemmin, millaiselle asiakaskunnalle tuotetta tarjotaan ja mitä he haluavat. Tarkka toimintasuunnitelma tukee yritystoiminnan käytännön pro-



sesseja ja mahdollisten uhkien ja vaaratekijöiden punnitseminen voi eliminoida mahdolliset ongelmat ja taloudelliset tappiot. Talouden suunnittelu ja kirjanpito ovat hallitsevassa osassa toisissa liiketoimintasuunnitelmissa, kun taas toisissa se on vain sivuroolissa. Yleensä suositellaan kirjanpitoa ulkoistettavaksi, jolloin yrittäjä pystyy keskittymään itse yritystoimintaan. On tietenkin hyvä ymmärtää kirjanpidon perusteet, mutta lopulliset laskelmat suositellaan usein ulkoistettavaksi. (Suomen uusyri-tykskeskukset ry 2010, 33–34.) Jossakin vaiheessa prosessia otetaan tarkastelun alle mahdolliset uhat, vaarat ja riskit. Siihen käytetään yleisesti SWOT-analyysia. Näin saadaan kokonaisvaltainen kuva niistä asioista, jotka ovat yrityksen vahvuudet, heik- koudet, mahdollisuudet ja uhat. Analyysin avulla voidaan pyrkiä vahvistamaan löy- dettyjä vahvuuksia edelleen ja vastaavasti pyrkiä vähentämään ja poistamaan uhkia. (Alikoski, Haikonen & Viitasalo 2013, 44–45.)

### 3 MITÄ ON PERSONAL TRAINING

Toiminnan alkaessa 1970-luvulla personal training -palveluja käyttivät pääasiassa filmitähdet ja mallit, jotka treenasivat vartaloaan sopivaan kuntoon tulevia kuvauksia varten ja tietysti huippu-urheilijat saavuttaakseen mahdollisimman hyvän lajikunnan (Aalto, Antikainen & Tanskanen 2007, 167). Tämän tyyppinen valmennus alkoi levi- tä muidenkin keskuuteen ja tänä päivänä myös tavalliset kuntoliikkujat pääsevät nauttimaan palvelusta. Personal trainerit eli henkilökohtaiset valmentajat auttavat lisäksi liikunnan suhteen täysin passiivisia henkilöitä liikkeelle. Valmennus on yksi- löllistä ja saavuttaakseen tavoitteensa, asiakkaan on sitouduttava noudattamaan per- sonal trainerin ohjeita ja vastaavasti heidän tulee kuunnella ja huomioida asiakkaansa tarpeet (Aalto 2008, 10). Personal training voi käsittää lähestulkoon mitä tahansa lii- kuntalajeja, kehonhallintaa ja -huoltoa, ravintovalmennusta, erilaisia kuntotestejä ja nykyään jopa suureen suosioon noussutta henkiseen hyvinvointiin keskittyvää val- mennusta. Vaikuttaa siis siltä, että personal trainerin tulisi hallita mahdollisimman laaja-alaisesti harjoittelun eri osa-alueet. Toki kukaan ei voi kaikkea hallita täysin, joten on myös valmentajan ammattitaitoa osata tunnistaa omat rajansa ja tarvittaessa osata ohjata asiakas toisen valmentajan asiakkaaksi.

### 3.1 Henkilökohtainen valmennus

Personal training on aina mielletty henkilökohtaiseksi palveluksi, vaikkakin nykyään yhä enemmän myydään yksilövalmennuksen lisäksi myös duo- ja ryhmävalmennuksia. Personal training on joka tapauksessa yksilön tai ryhmän tarpeiden ja tavoitteiden mukaan räätälöityä liikunnan ja hyvinvointia edistävien komponenttien ohjausta.

Hyvä palvelukokonaisuus koostuu aina neljästä eri vaiheesta; kartoitus-, suunnittelu-, ohjaus- / toteutus- ja seurantavaiheesta (Aalto ym. 2007, 172). Jokaiseen vaiheeseen tulee paneutua huolellisesti, ja jokaista asiakasta on kohdeltava kuin työnantajaa. Hehän viime kädessä maksavat personal trainereille palkan. Valmennussuhde solmitaan kartoitusvaiheessa ja mietitään yhdessä, miten asiakas saavuttaa tavoitteensa ja mitkä ne tavoitteet ylipäätään ovat. Aluksi saatetaan tehdä myös erilaisia testauksia, jolloin saadaan hyvää vertailupohjaa edistymiselle. Suunnittelu- ja ohjausvaiheessa tehdään harjoitussuunnitelmat, opetetaan asiakasta toteuttamaan ohjelmia ja tekemään liikkeitä tai liikuntasuoritukset mahdollisimman hyvällä tekniikalla. Toteutus- ja seurantavaiheessa asiakas toteuttaa personal trainerin laatimaa ohjelmaa ja tarvittaessa tekee myös muutokset ruokavalioon. Seurantavaiheessa valmentaja seuraa tietysti tuloksia, mutta jatkaa asiakkaansa motivointia ja laatii tarvittaessa muutoksia ohjelmiin. Motivointi ylipäätään on suuressa roolissa personal trainerin työnkuvassa (Aalto ym. 2007, 172). Asiakassuhteista pyritään saamaan pitkäaikaisia sitouttamalla asiakas yhteistyöhön mahdollisimman pitkäksi ajaksi. Tämä on kaikkien edun mukaista. Trainerin ja valmennettavan välinen suhde syvenee, välillä saatetaan keskustella muustakin kuin valmennusasioista, asiakas luottaa traineriin ja tietysti tilanne on edullinen myös liikuntakeskuksille. Pitkäaikaisten asiakassuhteiden luominen vähentää personal trainerin markkinointiin tarvittavan ajan määrää ja näin aikaa jää enemmän itse valmennustyöhön. Jokainen asiakassuhde on ainutlaatuinen, ja kahta samantyyppistä etenemistyyliä tuskin tulee koskaan vastaan. Personal trainerit ohjaavat asiakkaitaan kohti onnistumisia ja hyvää oloa sekä tuovat positiivista vaikutusta asiakkaan elämään. Tällöin asiakassuhde on onnistunut hyvin.

### 3.2 Personal trainer ammattina

Personal trainer -ammattinimike on kovasti yleistynyt viime vuosikymmenten aikana. Vielä hetki sitten oli pääasiassa personal trainereita, jotka tekivät valmennuksia jonkin muun toimen ohella. Nykyään täysipäiväisesti personal trainerina toimivia on jo huomattavasti enemmän. Vielä kymmenkunta vuotta sitten personal trainer -koulutusta järjestäviä tahojakin oli vain muutamia. Pisimpään Suomessa toiminut personal trainer -koulutusorganisaatio on F.A.F. (Fitness Academy of Finland), joka aloitti personal trainer -koulutukset vuonna 1997 (Fitness Academy of Finlandin www-sivut 2013). Nykyään kuitenkin koulutuksia järjestävät useat eri tahot. Tämä on tuonut myös laadun osalta suuria eroja. Tämän takia kuluttajan onkin oltava entistä tarkempi, keneltä palveluja ostaa. Ennen personal trainer -koulutus miellettiin eräänlaisena jatkokoulutuksena jo aiemmin hankitulle liikunnan- ja hyvinvointialan peruskoulutukselle, kuten liikunnanohjaaja, liikuntaneuvoja, fysioterapeutti, kuntosaliohjaaja tai muu vastaava koulutus. Personal trainer -koulutuksella haluttiin syventää ammattitietoja valmennuksen kannalta, mutta kuitenkin perustiedot anatomista ja fysiologiasta oli hankittu ennakkoon. Tämä ei nykyään enää ole näin, vaan lähes kuka tahansa voi ryhtyä ko. ammattiin mikäli niin haluaa, vaikka joitakin lyhyitä koulutuksia pohjalle vaaditaan edelleen. Eri organisaatioiden koulutukset ja koulutukseen pääsyvaatimukset eroavat melko paljon toisistaan. Onko sitten muutaman kuukauden kurssin jälkeen valmis työtehtäviinsä, siitä voimme olla montaa mieltä. Periaatteessahan todistuksen mukaan hyväksytysti kurssin suorittanut on pätevä, mutta miten sitten käytännössä on asian laita. Lisäksi markkinoilla alkaa olla myös ns. itseoppineita valmentajia. Meriitteinä saattaa olla esimerkiksi oma kilpailu-ura tai äärimmillään yhdet kilpailut jossakin lajissa ja sen varjolla ollaan valmiita valmentamaan toisia. Toki näin saattaa olla, mutta tieto-taito voi olla varsin suppea.

Ihminen on psyykkis-fyysis-sosiaalinen kokonaisuus ja siten jokainen olemme ainutlaatuisia, lisäksi vielä kaikki vaikuttaa aina kaikkeen. Näin ollen on useita tapoja tehdä asioita ja toteuttaa valmennusta. Jokaisen valmentajan tulisi valmennettavan kansa kuitenkin löytää ne keinot, jotka juuri kyseisellä henkilöllä toimii. Tähän vaikuttaa suuresti personal trainerin yhteistyö ja -kuuntelutaidot. Valmentajan tulee aina muistaa kunnioittaa asiakastaan ja tähdätä asiakkaan edunmukaiseen toimintaan. (Aalto

ym. 2007, 175.) Personal trainingin luonne on myös muuttunut osittain vuosien varrella.

Nykyään yhä enenevässä määrin tarjotaan duo- tai ryhmä personal trainer -paketteja ja tämä tuo aivan uudenlaisen näkökulman personal trainerin työnkuvaan. Yksilöllisyys on aina ollut suuressa arvossa, mutta nykyään myös ryhmän yhteishengen luominen ja sosiaalisuus nostetaan parrasvaloihin.

## 4 TUTKIMUSMENETELMÄN TEORIAA

Tieteellisessä tutkimuksessa on aiemmin pyritty erottamaan toisistaan selkeästi kvantitatiivinen eli määrällinen ja kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus. Tämä jako on nykyisen kokemuksen mukaan kuitenkin huonosti todellisuutta vastaava. (Alasuutari 2011, 31–32.) Hirsjärvi arvioi samoin, että näitä kahta lähestymistapaa on vaikea tarkkarajaisesti erottaa. Enemmänkin ne ovat tutkimuksessa toisiaan täydentäviä lähestymistapoja. Molemmissa tutkimustavoissa voi toinen menetelmä edeltää tai seurata toista, tai niitä voidaan käyttää rinnakkain. Usein ajatellaan myös, että numerot kuuluvat vain kvantitatiiviseen- ja merkitykset ja tarkoitukset kvalitatiiviseen tutkimukseen. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2008, 132–133.) Hirsjärven mukaan näin ei kuitenkaan ole. ”Numerot ja merkitykset ovat vastavuoroisesti toisistaan riippuvaisia” (Hirsjärvi ym. 2008, 133).

### 4.1 Kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä

Vaikka kvalitatiivista ja kvantitatiivista tutkimusmetodia ei voida täysin erottaa toisistaan, on kvalitatiiviselle menetelmälle löydettävissä kuitenkin joitakin tyypillisiä piirteitä. Tutkimuksessa korostuu kentältä, todellisista tilanteista saatavan kokonaisvaltaisen tiedon merkitys. Täten tutkimuksessa ei ole kyse etukäteen hahmotetun teorian testaamisesta vaan vähitellen tapahtuvasta tutkittavan ilmiön ymmärtämisestä ja käsitteellistämisestä. (Kiviniemi 2010, 74.)

Tutkimuksessa tutkija on mukana subjektina, hän siis ottaa osallisen näkökulman, osallistuu henkilökohtaisesti tutkimukseen ja pyrkii empaattiseen tutkimukseen. Tämä tarkoittaa sitä, että tutkija luottaa enemmän omiin havaintoihinsa ja keskusteluihin tutkittavien kanssa kuin mittausvälineillä saatavaan tietoon. Jokaisessa tutkimuksessa päämääränä on saada uutta tietoa tutkimuksien pohjalta ja vastauksia asetettuun tutkimusongelmaan. Laadullisessa tutkimuksessa käytetään yleensä metodeja, joissa tutkittavien oma persoona pääsee esille. Ei siis käytetä välttämättä valmiita kyselykaavakkeita, joissa olisi valmiiksi rajattu kysymykset. Tutkimuksissa pyritään antamaan vapaampi vastausmahdollisuus ja tässä korostuu juuri tutkimuksen kohteena olevien henkilöiden oma vapaa sana. Määrällisen tutkimuksen teossa tutkittavat ovat yleensä satunnaisia otoksia, kun taas laadullisessa tutkimuksessa pystytään tarkoin valitsemaan kohteet, joita tutkitaan. Kvalitatiiviset tutkimukset ovat lisäksi luonteeltaan myös induktiivisia eli tutkitaan pientä kohderyhmää ja pyritään tutkimustulosten perusteella selittämään yksittäisiä ilmiöitä ja asioita. Kvantitatiivisessa tutkimuksessa on päinvastainen asetelma eli otetaan isoja tutkimusotoksia, joiden pohjalta pyritään tekemään yleispäteviä teorioita. (Hirsjärvi ym. 2008, 160.)

#### 4.2 Teemahaastattelu

Kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä sisältää erilaisia haastattelumuotoja, joista yksi on teemahaastattelu. Tällä tarkoitetaan haastattelua, jossa ei ole varsinaisia kysymyksiä, vaan haastattelua ohjaillaan teemoittain. Haastattelija määrittelee tutkimustehtävän eli sen mihin haluaa saada haastatteluilla vastauksia. Tutkimustehtävään pohjautuen määrittellään haastattelun teemat ja tarvittaessa mietitään vielä lisäaiheita, joilla saadaan pidettyä keskustelua yllä. Tutkimuksen tekijä valitsee haastateltavat tutkimusongelman mukaan eli asian pitää koskettaa valittuja henkilöitä. Haastateltavien määrä tulisi olla sellainen, että tulokset alkaisivat lopulta toistaan itseään. Tällöin puhutaan saturaation saavuttamisesta. (Kananen 2012, 100–101.)

Haastattelutilanne tulisi olla mahdollisimman rauhallinen ja paikka sellainen, jossa haastateltava tuntisi itsensä rennoksi ja olonsa turvalliseksi. Kaikki häiriötekijät pyritään eliminoimaan tilanteesta. (Eskola & Vastamäki 2010, 28–30.) Haastattelija avaa keskustelun, mutta pyrkii kuitenkin antamaan haastateltavalle mahdollisuuden va-

paaseen keskusteluun ilman, että ohjailee liikaa keskustelua. Tästä johtuukin se, että teemahaastatteluista saattaa muodostua hyvin erilaisia, vaikka haastattelun teemat olisivat samoja. Toisissa haastatteluissa painottuu toiset asiat ja toisessa saattaa sama teema jäädä hyvinkin vähälle tarkastelulle. Haastattelu kannattaa nauhoittaa nauhurilla, jolloin voidaan litterointivaihe suorittaa myöhemmin kaikessa rauhassa ja näin välttyään ensinäkin haastattelun katkonaisuudelta ja myös kerätyn tiedon vääristymiseltä. Ei siis tarvitse nojautua pelkän muistin varaan vaan aina pystytään palaamaan uudestaan haastatteluun.

Litterointivaihe onkin usein työläin ja se kannattaa tehdä huolella ajan kanssa. Litteroinnissa on monta eri tasoa. Siinä voidaan purkaa haastattelut sanatarkasti tai vain teemoittain, jolloin poimitaan nauhalta teeman kannalta keskeiset asiat. Valittu litterointimenetelmä tulee mainita aina tutkimustekstissä, koska tästä käy ilmi tutkimuksen luotettavuus. (Vilka 2005, 115–116.) Litteroinnin jälkeen haastattelumateriaali analysoidaan. Tämä voidaan suorittaa monin eri tavoin. Teemahaastattelulle kuitenkin luonnollinen tapa on purkaa tulokset teemoittain ja niiden alta tutkija yrittää löytää tutkittavan asian salaisuuden. Tutkimustulokset voivat vaihdella saman tutkimuksen sisällä sen mukaan, miten tutkija tuloksia tulkitsee. (Kananen 2012, 116–117.)

## 5 OMA LIKETOIMINTASUUNNITELMANI

Liiketoimintasuunnitelmani idea on kehittää Personal training -palvelua ja luoda kannattava yritys, jossa toimin itse palvelun tuottajana. Aion hyödyntää liiketoimintasuunnitelmassa aiempaa kokemustani liikunta- ja ravitsemusalalta ja luoda kestäviä henkilökohtaisia asiakassuhteita sekä ohjata asiakkaitani parempaa elämänlaatua kohti. Minulla on vapaat kädet liiketoimintasuunnitelman ja toteutuksen suhteen. Yrityksen nimi on yksinkertaisesti Personal Trainer Nuppu Zeitlin ja yritysmuotona on toiminimi.

## 5.1 Lähtökohtatilanne

### 5.1.1 Yritystoiminnan tausta

Minulla ei ole ollut aikaisempaa liiketoimintaa personal training -alalla. Luon liiketoimintasuunnitelmani alusta alkaen. Minulla on ollut idea kehitteillä jo useamman vuoden ajan. Nyt laitan ajatukseni paperille, ja uskon pääseväni suunnitelmassani niin pitkälle, että pystyn toteuttamaan liikeidean. Idea sai alkunsa jo silloin, kun kävin personal trainer -koulutukseni 2000-luvun puolivälissä. Elämäntilanteeni vuoksi en pystynyt tuolloin perustamaan toiminimeä, koska se olisi ollut kilpailevaa yritystoimintaa sen hetkisellemme työntantajalleni.

Minulla on noin 15 vuoden kokemus liikunta- ja hyvinvointialalta ja minun tulisi pystyä mahdollisimman hyvin hyödyntämään koulutukseni, työkokemukseni ja kilpaurheilutaustani tulevassa yrityksessäni. Markkinoinnissa aion huomioida kilpaurheilutaustani, mutta teen se niin, ettei se pelota ns. normaaliasiakkaita pois.

### 5.1.2 Omistus ja perustajatiimi

Olen yritykseni ainoa omistaja ja perustaja. Olen täysivaltainen kaikkien päätösten ja tekemisten suhteen, sekä myös täysin vastuussa kaikista yritykseni tapahtumista. Olen suorittanut liikunnanohjaajan peruskoulutuksen, personal trainer -koulutuksen, ravitsemustieteen perusopinnot ja lukuisia pienempiä liikunnan alan koulutuksia ja kursseja. Olen kilpaillut suomenmestaruustasolla telemarkissa vuosina 1999–2002, fitnessissä 2002–2006 sekä bodyfitnessissä 2007 ja 2013. Olen juossut useita puolimaratoneja ja kolme maratonia. Ryhmäliikunnanohjaajana olen toiminut vuodesta 1998 lähtien ja CMS ”omaohjaajana” vuosina 2003–2007 Tampereella Liikuntakeskus Sykkeellä (ent. Atletico).

Restonomikoulutukseni myötä olen perehtynyt myös syvällisemmin markkinointiin, taloushallintoon, yrittäjyyteen sekä tuotekehitykseen. Koulutuksen ansiosta minulla on resurssit perustaa toimiva ja menestyvä yritys näitä taitoja hyödyntäen. Kehittelin

liikeideani Satakunnan ammattikorkeakoulun Yrityskiihdyttämössä, josta sain tarvittavan avun ja tuen suunnittelu- ja perustamisvaiheessa.

Taloudellisia resursseja minulla ei ole paljoa, mutta liikeideani ei juuri niitä edes tarvitse, koska aloitusvaiheessa työvälineeni on lähinnä kannettava tietokone ja kehonkoostumusmittari. Minun on hyödynnettävä suhdeverkostoani ja tehtävä sopimukset kuntosalien kanssa, jotta saan käydä asiakkaitteni kanssa treenaamassa saleilla tarpeen vaatiessa. Kesäaikana pyrin hyödyntämään myös ulkoilupaikkoja ja tekemään siis osan harjoituksista asiakkaiden kanssa ulkona, mikäli sää sen sallii. Haluan myös solmia yhteistyösopimuksia muiden alaan liittyvien tahojen kanssa. Tämä vaatii neuvottelua ja hyviä tarjousehdotuksia.

## 5.2 Toimintaympäristö ja sen kehitysnäkymät

### 5.2.1 Toimialan kehitys

Personal training on yhä enemmän nousussa oleva valmennuksen muoto. Ihmiset haluavat panostaa koko ajan enemmän omaan terveyteensä ja hyvinvointiinsa. Kestävyyslajit ja fitness -tyylinen elämäntapa ovat saavuttaneet myös suuren suosion. Ala kehittyy koko ajan, ja mukaan tulee jatkuvasti uusia toimijoita. Asiakaskunta vaihtelee paljon. Ei ole olemassa täysin kahta samanlaista ihmistä joten valmennuksen on oltava henkilökohtaista ja ainutlaatuista, jotta se vastaisi mahdollisimman hyvin asiakkaiden tarpeisiin. Tämä tarkoittaa sitä, että personal trainerin tulisi omata mahdollisimman laaja ammattitaito ja kehittää sitä jatkuvasti alan kehityksen myötä tai sitten keskittyä suppeampaan asiakasryhmään. Markkinoille tulee jatkuvasti uusia liikuntamuotoja ja myös niin sanotut muotisuuntaukset ravitsemuksen suhteen muuttuvat. Personal trainerin on erityisen tärkeää olla tietoinen kaikesta muutoksesta ja kehityksestä, muutoin se koituu palvelun tuottajan tappioksi, kun kilpailijat hyödyntävät uudet ideat.



### 5.2.2 Kysyntä ja asiakkaat

Personal training on viime aikoina noussut erityisesti mediassa kuumaksi puheenaiheeksi. Sen myötä myös tavalliset kuluttajat ovat havahtuneet oman terveytensä edistämiseen ja personal training -palvelujen kysyntä on lisääntynyt, tosin samoin on lisääntynyt myös palvelun tarjoajien määrä. Nykyisin elämäntapa on kuluttavaa ja se näkyy kaikenikäisten ihmisten heikentyneenä terveydentilana. Arkipäivän fyysinen aktiviteettitaso on laskenut ja samalla käsiteltyjen pikaruokien kulutus on kasvanut. Tämä yhtälö on lisännyt kansan painoa ja aiheuttanut monenlaisia terveydellisiä ongelmia. Liikunta ja oikeanlainen ravinto ovat usein kaksi tärkeintä asiaa, joilla voidaan edistää terveydentilaa. Tähän elämäntilanteeseen haetaan yhä useammin apua personal trainerilta. Ihmiset haluavat henkilökohtaista valmennusta, joka vie heitä kohti parempaa elämänlaatua ja terveyttä. Työpaikoilla on myös herätty kysymykseen, miten säästää sairauskuluissa ja saada työntekijöiden terveydentila paranemaan. Useilla työpaikoilla panostetaan aivan uudella tavalla työhyvinvointiin ja työntekijöiden terveyteen. Yksi suurimmista ja tuottoisimmista asiakasryhmistä personal trainingissa ovatkin yritysasiakkaat.

Toinen suuntaus on fitness -elämäntyyli, joka sekin on kasvattanut suosiotaan. Ennen oli laihuus ihanteena, mutta nykyään myös naiset haluavat muokata enemmän lihaksista ja sporttista vartalo ja hakevat valmennukselta ohjeita saavuttaakseen unelmansa. Kolmas tyyli suuntaus on kestävyyslajit kuten maraton, triathlon, suunnistus ja hiihto. Kestävyyslajien suosio on näkynyt viime vuosina kasvavina osallistujamäärinä erilaisissa kestävyysurheilutapahtumissa. Tulevaisuudessa personal trainingin kysyntä jatkaa näillä näkymin kasvuaan, ja tätä edesauttaa mediassa saavutettu näkyvä julkisuus, mm. erilaiset Tv-ohjelmat, radiossa olevat kampanjat ja internetissä olevat blogit ja sosiaalinen media.

### 5.2.3 Kilpailu

Ala kasvattaa suosiotaan ja personal trainereille on enemmän töitä tulevaisuudessa. Tämä puolestaan rohkaisee myös uusia yrittäjiä jatkuvasti alalle ja näin taas kilpailu asiakkaista kovenee. Alan kehitys on toki taattu ja hinta - laatusuhde tulee olla päivi-

tetty. Personal trainer -koulutukseen voi nykyään hakeutua lähestulkoon kuka tahansa ja jo lyhyen kurssin jälkeen ollaan valmiita ”valmentajia”. Mielestäni yrittäjien skaala on nykyään todella kirjava, ja näin ollen asiakkaiden pitäisi harkita tarkkaan, mitä haluaa personal trainer -palvelulta ja millaisen valmentajan itselleen haluaa. Omat vahvuuteni alalla ovat ehdottomasti kokemus ja oma persoonani, sekä tietysti myös aktiivinen kouluttautuminen ja näin ajan tasalla pysyminen.

Pori tulee olemaan oma toimialueeni ainakin yrittäjäurani alussa. Porissa toimii tällä hetkellä muutama aktiivinen personal trainer itsenäisinä yrittäjinä, ja salien yhteydessä lähes joka salilla on omat trainerit. Erotun toisista trainereista kokemuksella ja myös omalla persoonallani. Ne ovat niitä vahvuuksia, joita aion tuoda esille markkinoinnissa. Lisäksi minulla on oma aktiivinen kilpaura edelleen meneillään, joka tuo asiakkailleni mahdollisuuden seurata projektiani. Kenties myös se motivoi asiakkaitani saavuttamaan tavoitteensa. Se ei todellakaan tarkoita sitä, että kaikkien pitäisi olla fitness -kilpailuista kiinnostuneita. Minua valmentaa yksi Suomen parhaista fitness -valmentajista, ja opin häneltä jatkuvasti uusia asioita. Pystyn hyödyntämään näitä oppeja myös omiin asiakkaisiin. Olen jatkuvasti oma kävelevä mainokseni, haluan motivoida toisia treenaamaan ja uskomaan tavoitteisiinsa. Tavoitteenani on luoda asiakkaisiini henkilökohtaiset valmennussuhteet ja pitää tiiviisti kontaktia asiakkaiden kanssa. Toiset vaativat enemmän huolenpitoa kuin toiset, mutta mikäli asiakas sitä tarvitsee, hän sitä myös saa minulta. Vaikka fitness on lähellä sydäntäni, haluan yrityksen imagon välittävän asiakkaille erityisesti kuvan terveyden edistämisestä ja mahdollisimman helposti lähestyttävän vaikutelman liikunnasta myös vähän liikkuneille ja ylipainoisille ihmisille.

Joillakin Porin alueella toimivilla personal trainereilla on fitness- tai kehonrakennustaustaa, myös tanssitaustaa löytyy. He ovat varmasti vahvoja toimijoita fitness - ja kehonrakennuskisoista kiinnostuneiden asiakkaiden keskuudessa, mutta en koe jääväni tässä jalkoihin. Olen kuitenkin menestynyt kilpailuissa, ja toivottavasti menestys jatkuu edelleen. Yhdellä personal trainerilla on myös lapsia. Hän kertoo olevansa myös äiti markkinoidessaan itseään, ja tämä on varmasti hänen etunsa, jos potentiaalinen asiakas on äiti tai tuleva äiti. Olen kuitenkin tehnyt paljon raskauden ajan liikunnanohjauksia ja perehtynyt aiheeseen opiskelujeni ja asiakkaitteni myötä käytännön kautta, joten äidit ja tulevat äiditkin ovat tervetulleita asiakkaita. Liikuntakes-

kuksien yhteydessä olevien trainereiden vahvuus on selkeästi jo olemassa oleva asiakas- kaskunta, mutta onneksi vielä riittää asiakkaita, jotka eivät ole jäseniä missään kuntosalilla tai sitten muuten vain haluavat trainerin salin ulkopuolelta. Valmennussuhteessa pitää valmentajan ja valmennettavan välillä olla luottamuksellinen ja avoin suhde. Oman salin tarjonnasta ei välttämättä aina löydy sopivaa valmentajaa kaikille.

## 6 VISIO JA PÄÄTAVOITTEET

Visioni personal trainer -palvelusta on tarjota asiakkaalle luotettava, ammattitaitoinen ja henkilökohtainen valmennuspalvelu. Asiakaskohderyhmä tulee olemaan pääasiassa ”normaalit” ihmiset, jotka haluavat motivoitua liikkumaan edistääkseen terveyttään ja panostamaan myös ruokavalioonsa ja mahdollisesti pudottamaan painoaan. Aion myös hyödyntää oman kokemukseni kestävyys- ja fitness -harjoittelusta ja tarjota myös valmennusta näille kohderyhmille. Suunnittelen aloittavani toiminnan perinteisestä henkilökohtaisesta personal trainingista ja tarjoavani palveluani vain yksittäisille ihmisille.

Tavoitteenani on saada yritys tuottamaan niin, että saan siitä toimeentuloni. Tämä onnistuu pitämällä yrityksen imagon hyvänä ja arvostettuna. Panostan enemmän laatuun kuin määrään huomioon ottaen myös taloudelliset tuotot. Minun pitää pystyä pitämään huolta jokaisesta asiakkaastani, joka tekee kanssani valmennussopimuksen. Asiakasmäärän tulee olla suhteessa siihen, mitä pystyn laadukkaasti palvelemaan ja mikä on taloudellisesti kannattavaa.

Aluksi pidän yritykseni pienenä ja olen yrityksen ainoa työntekijä. Jatko-opintoni tukevat myös yritystäni. On mahdollista, että laajennan toimintani fysioterapiaan ja mahdollisesti vuokraan omat toimitilat tulevaisuudessa, mutta sen aika ei ole vielä. Ensimmäisen vuoden jälkeen otan mahdollisesti myös mukaan yritysvalmennukset eli tarjoan erilaisia valmennuspaketteja, testauksia, luentoja ja tyky-päiviä yrityksille, mutta tämä on vasta harkinta-asteella. Toinen mahdollinen lisä palveluihin olisi net- tivalmennus, mutta sen aika on myös aikaisintaan toisena tai vasta kolmantena toi-

mintavuotena, samoin kuin duo-valmennuksen. Nämä ovat siis yritystoimintani tulevaisuuden näkymät seuraavaksi kolmeksi vuodeksi.

## 6.1 Liikeidea ja strategia

Liikeideani on tuottaa perinteistä personal trainingia eli henkilökohtaista valmennuspalvelua. Nykyään myös tällä alalla on alettu yhä enemmän käyttää sähköistä valmennusmuotoa. Näin pystytään tarjoamaan training -palvelua edullisempaan hintaan. Omassa liikeideassani arvoa tulee juuri siitä, että se ei perustu sähköiseen palveluun, vaan oma henkilökohtainen läsnäoloni valmennustilanteissa tuo palvelulleni lisäarvoa. Saatan ottaa lisäpalveluksi nettivalmennuksen tulevaisuudessa. Minulla on viisi selkeää asiakasryhmää: 1. ”liikkeelle lähtijät”, 2. kuntoilijat, 3. painonpudottajat, 4. fitness -harrastajat ja 5. kestävyysliikkujat. Pidän pääasiallisesti palvelut henkilökohtaisina, mutta aion myös järjestää teemapäiviä, jotka sisältävät luentoja ja yhteistreenejä tietyille kohderyhmälle. Aluksi pidän teemapäivän kysynnän mukaan, jatkossa tavoite olisi pitää noin kerran kuussa jokaiselle kohderyhmälle.

Tärkeimmät asiakkaani uskon olevan niin sanotut normaalit ihmiset, jotka haluavat aloittaa kuntoilun, tehdä elämäntapamuutoksen tai pudottaa painoa. Fitness- ja kestävyysharjoittelu tulee kasvattamaan asiakaskuntaa tulevaisuudessa todella paljon. Saatan myös laajentaa valmennuksen yrityksiin, tosin haluan pitää pääpainon yksilöissä tulevaisuudessakin. Edelleen painotan sitä, että voimavarani ovat rajalliset. En voi ottaa enempää asiakkaita kuin pystyn laadukkaasti hoitamaan.

Liiketoimintani strategia on tuottaa pienimuotoista, mutta kannattavaa liiketoimintaa alussa. Perustan yritykseni opintojen ohessa, ja siksi toiminta tulee olemaan alkuun melko vähäistä tuoden lisäansiota opintojen aikana. Vähitellen aion kasvattaa asiakasmäärääni ja myös tietysti liikevaihtoa. Työni tulee ajan myötä myös helpottumaan suunnittelujen osalta, sillä varmasti tähänkin työhön rutiini auttaa aikaa säästävästi ja pystyn työskentelemään tehokkaammin, vaikka jokainen valmennettava on tietysti erilainen yksilö.

Mikäli tulevaisuudessa kysyntä kasvaa reilusti, voisin kuvitella myös palkkaavani yritykseeni työntekijöitä ja mahdollisesti myös muita liikunta - ja hyvinvointialan ja ehkä jopa kauneudenhoitoalan ammattilaisia.

## 6.2 Markkinointisuunnitelma

### 6.2.1 Myyntitavoitteet

Tavoite yritystoiminnallani aloitusvaiheessa on kattaa elinkustannukset opintojen aikana ja niiden jälkeen tuottaa vähintään sen verran voittoa vähintään, että pystyn tekemään personal trainingia päätoimisesti. Kuten jo aiemmin mainitsin, aion yhdistää fysioterapian palvelutarjontaan. Näin saan laajemman asiakaskunnan ja enemmän tuloja, tosin myös investoinnit ja menot lisääntyvät vastaavasti. Ensimmäisen vuoden tavoite liikevoitosta on enintään 10 000 €, toisen vuoden 20 000 € ja kolmannen vuoden tavoite on 30 000 €. Oma palkkatavoite sisältyy liikevoittoon.

### 6.2.2 Markkinoinnin organisointi

Markkinoinnin organisoin aluksi pääasiassa sosiaalisessa mediassa, facebookissa ja olemalla itse ”kävelevä mainos”. Minulla on nyt jo hyvin laaja suhdeverkosto, ja olen jatkuvasti itse oma mainokseni, kun ohjaan ryhmäliikuntatunteja ja treenaan itse. Omat kotisivut aion toteuttaa heti yrityksen perustamisen yhteydessä. Kirjoitan myös omaa blogiani, jossa tietysti mainostan samalla personal trainingia, vaikka pääpaino blogissa onkin oma kilpailu-urani ja kilpailuihin valmistautuminen. Mikäli tämä markkinointi ei riitä, seuraava askel olisi todennäköisesti panostaa lehtimainoksiin. Sosiaalinen media on kuitenkin nykypäivänä markkinointikanava, joka tavoittaa helposti ja pienellä vaivalla suuren määrän potentiaalisia asiakkaita, joten koen sen tärkeimmäksi kanavaksi markkinoida palveluani.

### 6.2.3 Markkinoinnin kilpailukeinojen kehittäminen

Aloitin yritystoiminnan tarjoamalla personal training -palvelua ja keskittymällä peruspalveluihin ja palvelupaketteihin. Kaikki palvelut ja hinnoittelu ovat räätälöitävissä asiakkaiden mukaan. Valmiit paketit olen suunnitellut sen mukaan, mitä ajattelisin mahdollisesti asiakkaan tarvitsevan saavuttaakseen tavoitteensa. Hinnoittelussa olen huomionnut palveluun käytetyn ajan ja muiden markkinoilla olevien vastaavien palveluntarjoajien hinnat.

### 6.3 Tuotteet ja palvelut

Lähtökohdassa kartoitetaan asiakkaan tarpeet alkukartoituksella, joka sisältyy jokaiseen valmennukseen, ja siitä ei peritä erikseen maksua. Tapaamiselle on varattu 60 minuuttia aikaa jonka kuluessa selvitetään asiakkaan tavoitteet ja taustat. Kartoitan asiakkaan terveydentilan, liikuntahistorian ja ruokailutottumukset. Ruokailutottumukset selvitän mahdollisesti vielä tarkemmin pyytämällä asiakasta täyttämään ruokapäiväkirjaa kolmen päivän ajan.

Alkukartoituksen jälkeen tehdään tarvittaessa alkutestauksia. Valitsen asiakkaalle sopivimman tavan testata kuntoa ja mahdollisesti myös rasvaprosenttia. Tarjoan seuraavanlaisia testejä: UKK-kävelytesti, cooper, lihaskuntotesti, liikkuvuustesti ja kehonkoostumusmittaus.

Testauksen jälkeen laaditaan asiakkaalle harjoitusohjelmat ja mahdollisesti myös ravinto-ohjelma. Tarjoan seuraavanlaisia harjoitusohjelmia tavoitteista riippuen:

- Peruskunnon kohotus
  - Liikuntasuunnitelma (aerobinen / lihaskunto / lihashuolto)
  - Ravinto-ohjaus
- Kestävyysharjoittelu
  - Lajikohtainen harjoittelu
  - Lihaskuntoharjoittelu
  - Lihashuolto

- Ravinto-ohjaus
- Voimaharjoittelu (lihasmassa / voima)
  - Lajikohtainen harjoittelu (kuntosali, kahvakuula, tms.)
  - Aerobinen harjoittelu
  - Lihashuolto
  - Ravinto-ohjaus
- Painonpudotus
  - Liikuntasuunnitelma (aerobinen / lihaskunto / lihashuolto)
  - Ravinto-ohjaus

Tarjoan myös tietysti yksittäisinä palveluina erilaisia ohjauksia ja testauksia. Tulevaisuudessa aion kehittää myös muita palveluja, kuten luentoja liikunnasta ja hyvinvoinnista, nettivalmennusta ja yritysvalmennusta, mutta en lähde vielä aloitusvaiheessa paketoimaan enkä hinnoittelemaan niitä.

### 6.3.1 Hinnoittelu ja myyntiehdot

Hinnoittelussa huomioin käyttämäni työajan, sisältäen suunnittelun ja toteutuksen ja myös kilpailijoiden hinnoittelupolitiikan. Pyrin tarjoamaan palvelujani kilpailukykyiseen hintaan verrattuna kilpaileviin yrityksiin. Tärkeää on hinnoitella palvelut niin, ettei hintoja tarvitse lähteä heti nostamaan. Hinnoittelen yksittäiset palvelut ja valmiit paketit karkeasti arvioidun käytetyn ajan mukaan. Asiakkaan toiveiden mukaan voidaan räätälöidä tapaamisten määriä, ja hinnoittelu määräytyy sen mukaan. Mitä enemmän asiakas haluaa tapaamisia ja mitä pidemmän asiakassuhteen solmimme, sen halvempi hinta tulee yksittäiselle tapaamiselle, mikäli asiakas ostaa paketin kerralla. Valmennusmaksut maksetaan kerran kuukaudessa tai sopimuksen mukaan.

### 6.3.2 Myyntikanavat ja viestintä

Yritykselläni on ainakin alkuun vain yksi myyntikanava, mikä on palvelun ostaminen suoraan minulta. Yritykseni toiminta on kaikin puolin melko yksinkertaista ja vastaan itse kaikesta toiminnasta ja päätöksistä. Luon yritykselleni facebook -profiilin ja päivitän profiilia aktiivisesti. Linkitän omaan ja yrityksen facebook -sivustoon myös

blogini ja yrityksen kotisivut. Lisäksi olen jatkuvasti itse yritykseni mainos kaikella toiminnallani. Alkuvaiheessa en edes suunnittele lähteväni mainostamaan yritystäni muilla tavoin. Mikäli tämä ei riitä, harkitsen lehtimainoksia Satakunnan alueella. Tulevaisuudessa pidän mahdollisena vaihtoehtona osallistua hyvinvointialan messuille, koska ne ovat hyviä paikkoja verkostoitua yhteistyökumppaneidenkin kanssa.

#### 6.4 Palvelutuotteiden kehitys

Ala kehittyy jatkuvasti ja trendit muuttuvat. Personal trainerin pitää pystyä jatkuvasti kouluttautumaan ja pysymään ajan tasalla ja tarvittaessa myös muokkaamaan palvelutarjontaansa. Omalla kohdallani kouluttautuminen on jatkunut säännöllisesti ja tulee jatkumaankin. Seuraava päämääräni on siis fysioterapeutin koulutus, joka tukee myös yritystoimintaani. Koulutuksessa pääsen perusteellisesti perehtymään uusiin oppeihin ja kehittämään sekä laajentamaan ammattitaitoani. Käyn myös jatkuvasti alan koulutuksissa, jotka antavat viimeisimmät tiedot ja opit ryhmäliikuntatrendeistä ja opettavat aina jotakin pientä valmennuksesta, kuntoilusta ja fysiologiasta. Seuraan itse koko ajan mitä markkinoilla tapahtuu ja mitä kilpailevat yritykset tarjoavat. Pidän tätä seurantaa yhtenä tärkeimmistä asioista yritystoiminnan kannalta, ja siihen aion tulevaisuudessakin käyttää paljon aikaa. Suora asiakaspalaute valmennettavilta on mielestäni tärkeää. Aion kerätä palautetta niin paljon kuin mahdollista. Annan asiakkailleni mahdollisuuden antaa palautetta valmennuksen aikana ja jälkeen joko suullisesti tai sähköisesti. Pyydän heitä lisäksi täyttämään lyhyen asiakastyytyväisyyslomakkeen jossakin vaiheessa valmennussuhdetta.

Pyrin luomaan mahdollisimman pitkäaikaisia valmennussuhteita. Ihannetilanne olisi-kin, jos saisin asiakkaat sitoutettua vähintään puolen vuoden valmennusjaksoille tai jopa vuodeksi kerrallaan. Kaikki riippuu minusta ja siitä miten hoidan työni. Olen motivoitunut tekemään työni niin hyvin kuin pystyn, koska tiedän, että teen työtä itselleni. Asiakkaalla on myös vastuu noudattaa ohjeitani ja paras palkinto työssäni on asiakkaiden saavuttamat tulokset. Minun tehtävä on asettaa realistiset, mutta kuitenkin haasteelliset tavoitteet ja pyrkiä motivoimaan asiakas tavoittelemaan ja saavuttamaan ne.



Tuotekehitys toteutetaan niin, että se on jatkuvaa ja muutokset pitää pystyä tekemään tuotteisiin sitä mukaan, kun ala kehittyy ja muutokselle on tarvetta. Aion hyödyntää omaa ammattitaidon kehittämistä, vierailulla alan messuilla ja seurata kilpailijoiden toimintaa. Minun pitää pystyä tarjoamaan palveluja ja valmennuspaketteja, joille on selkeästi kysyntää. Tämän takia jatkuva markkinatutkimus ja asiakastyytyväisyyden mittaaminen on tärkeää oman ammattitaitoni kehittämisen rinnalla.

Olen kehittänyt palveluni alusta asti itse. Olen ottanut huomioon kilpailijoiden tarjonnan ja tehnyt selkeän linjauksen palveluissani: Tavoitteina on pitää palvelut selkeinä, yksinkertaisina ja niin, että ne palvelisivat mahdollisimman hyvin asiakkaiden tarpeita. Kuten jo aiemmin on käynyt ilmi, palvelut ovat kuitenkin räätälöitävissä asiakkaan mukaan. Uudet kehitysideat ovat jo mielessä ja ne koskevat nettivalmennusta ja yritysvalmennusta, mutta ne ovat vasta ideatasolla. Lähdän yksilövalmennuksesta liikkeelle, ja tarjoan selkeitä valmennuspaketteja asiakkailleni.

## 6.5 Palvelujen tuottaminen

Palvelujen tuottaminen on yrityksessäni kaikkein tärkein arvo. Työpanokseni näkyy suoraan laadussa ja asiakkaitteni tyytyväisyydessä. Liikeidea ja myös palvelut ovat selkeitä, ja tavoitteet valmennuksessa määräytyvät asiakkaan mukaan. Yrityksen tavoite on edistää asiakkaan hyvinvointia ja saada aikaan tuloksia sekä tuottaa elämyksiä.

### 6.5.1 Tuotannon organisointi ja investoinnit

Yrityksellä ei ole ainakaan alkuvaiheessa omia toimitiloja, vaan tapaamiset hoidan kuntosalilla tai muussa sovitussa paikassa. Kaikilla kuntosaleilla ei sallita ulkopuolisia personal trainereita. Tämän vuoksi asiasta on sovittava eri salien kanssa etukäteen. Tärkein työväline on kannettava tietokone, jolla suunnittelen harjoitusohjelmat, ruokavaliot, pidän yhteyttä sähköpostilla asiakkaisiini ja hoidan markkinoinnin myös verkossa. Testauksia varten tarvitsen kehonkoostumusmittarin. Aloitusvaiheessa minun pitää investoida myös yrityksen logoon, kotisivuihin ja käyntikortteihin. Yritys-

toiminnan kehittyessä ja liikevoiton kasvaessa alan vähitellen investoimaan mahdollisesti myös markkinointiin ja työvaatteisiin yritykseni logolla. Nämä investoinnit yritän päästä toteuttamaan ensimmäisen vuoden jälkeen. Yhteistyökumppanit ovat tärkeitä ja tavoittelen sopimusta urheiluvälinekaupan, lisäraavinneyrityksen, hierojan, kauneushoitolan ja kampaajan kanssa.

Investoinnit ensimmäisenä vuotena:

- kehonkoostumusmittari (Omron® MF-511 kehonkoostumusmittari) 150 €
- yrityksen logo (Verkkotaiturit) 149 €
- kotisivut (Verkkotaiturit) 590 €
- käyntikorttien suunnittelu + painatus 89 € + 75 €

Investoinnit yhteensä 1053 € + alv.

Investoinnit rahoitan omalla pääomalla.

#### 6.5.2 Tuotannon ohjaus ja seuranta

Seuraan liiketoiminnan kehitystä asiakasluvuilla ja yritystoimintaan käytetyllä ajalla sekä arvioin työni tehokkuutta ja tuloksia mm asiakaspalautteen perusteella. Karkeasti seuraan tuloja ja menoja. Menoja ei pitäisi juurikaan olla yrityksen perustamisen jälkeen ensimmäisen vuoden aikana. Yritystoiminnassa tulee näkymään todennäköisesti kausiluonteisuus ja odotettavissa on, että vuoden ensimmäiset kuukaudet ovat kiireisimpiä samoin kuin syksyllä syys- ja lokakuu. Kesä- ja joulunaika ovat todennäköisesti vastaavasti hiljaisempaa aikaa. Hiljaisemmat ajat voin hyödyntää panostamalla yrityksen toiminnan ja palvelun laadun kehittämiseen, yhteistyökumppaneihin, oman ammattitaidon kehittämiseen ja markkinoiden tutkimiseen. Kiireisimpinä aikoina keskityn lähinnä vain asiakassuhteiden hoitamiseen ja omaan työssä jaksamiseen.

#### 6.6 Taloussuunnitelma

Aloittavana yrittäjänä kaikki laskelmat ovat karkeita laskelmia ja olen yrittänyt tehdä kustannuslaskelmat riittävän korkeiksi.

Laskelma perustamisvaiheen menoista ensimmäisen vuoden aikana:

- Yksityisen elinkeinonharjoittajan perustamisilmoitus 105 € (2013)
- Kirjanpitäjä n.500 €/ vuosi
- YEL-vakuutusmaksu 1755 € / vuosi (laskettu varma.fi laskurilla 10 000 € vuositulojen mukaan)

Ensimmäisen vuoden liikevoittotavoite on siis 10 000 € eli kulut pitää ottaa vielä huomioon liikevoittotavoitteessa.

10 000 € + verot 530 € + kiinteät kulut 4455 € = liikevaihtotavoite 14 985 + alv 24 % = **18 581 €** (summa, joka pitää saada liiketoiminnasta ensimmäisen vuoden aikana). Tuotepakettien hinnat ja myyntimäärät on esitetty liitteessä 1. Liitteessä esitetty myyntimäärä ei aivan yllä myyntitavoitteeseen eli myyntiä pitäisi hieman kasvattaa.

Ulkoistan yrityksen kirjanpidon tilitoimistolle. Näin pystyn itse keskittymään paremmin työhöni. Olen asettanut itselleni kolmelle seuraavalle vuodelle tavoitteet. Ensimmäinen vuosi tulee olemaan ns. totuttelua yrittäjyyteen. Ensimmäisen vuoden liikevoittotavoite on siis 10 000 € ja sen pitäisi olla realistinen. Alkukassaan käytän omia säästöjäni ja yritän välttää lainanottoa. En hae vielä starttirahaa, koska haluan jättää sen mahdollisuuden käytettäväksi opintojen päätyttyä eli noin kolmen vuoden päästä.

## 6.7 Hinnasto, investoinnit ja tulostavoitteet

**Hinnasto** (hinnat sisältävät ALV 24%)

### **Yksittäiset ohjaukset**

Kuntosaliohjaus 75 € (1 h)

Kotilihaskunto-ohjelma 75 € (1 h)

Ravintoneuvonta 95 € (sis. alkuhaastattelu, ruokapäiväkirjan analyysi, jatkosuositukset)

Kehonkoostumusmittaus 15 €

Lihaskuntotesti 30 €

Aerobisen kunnon testi (UKK tai Cooper) 30 €

### **Starttipaketti 279 €**

- Sopii henkilölle, joka haluaa asettaa itselleen tavoitteet ja saavuttaa ne

- Paketti sisältää

- Alkukartoituksen
- Alkutestauksen
- Harjoitussuunnitelman ja -ohjelman
- Kolme harjoituskertaa personal trainerin kanssa
- Perustietopaketin ravitsemuksesta

### **Yksilövalmennukset**

#### **Kesto 3 kk**

<b>Tapaamisten määrä</b>	<b>Hinta / kk</b>
6	175 €
8	220 €
10	260 €

#### **Kesto 6 kk**

<b>Tapaamisten määrä</b>	<b>Hinta / kk</b>
10	140 €
12	165 €
14	187 €
16	210 €

#### **Kesto 12 kk**

<b>Tapaamisten määrä</b>	<b>Hinta / kk</b>
20	135 €
24	160 €

30

195 €

- 3 kk valmennuspaketit sopivat parhaiten henkilöille, jotka ovat jo motivoituneita harjoitteluun ja haluavat saavuttaa tavoitteensa.
- 6-12 kk valmennuspaketit sopivat henkilöille, jotka kaipaavat elämäntapamuutosta ja pidempiaikaisiin ”projekteihin”.

**Valmennukseen kuuluu:**

- alkukartoitus
- lihaskunto- ja liikkuvuustestit
- kehonkoostumuksen mittaus
- henkilökohtainen harjoitusohjelma
- liikuntasuunnitelma
- ravinto-ohjaus
- sekä tarvittaessa puhelin/sähköpostituki valmennussuhteen ajaksi 2 krt/vko
- (lisämaksusta aerobisen kunnon testi ulkopuolisella testiasemalla)

## 6.8 Riskien arviointi

Investoinnit yritystoiminnan aloittamiseen on budjetoitu olemaan noin 1300 € ja sen verran siis sijoitan omia säästöjäni toiminnan aloittamiseen. Riskinä on näin ollen sen verran menetettyä pääomaa.

Toiminnan kannalta suurin riski on oma sairastumiseni, jolloin en kykenisi tekemään töitä. Muita riskejä yritystoiminnalla ei juuri ole. Aloitan toiminnan pienimuotoisena ja näin myös riskit pysyvät pieninä. Tärkeintä on säilyttää oma työkyky ja pitää tarkasti kirjaa menoista ja tuloista.

## 7 TEEMAHAASTATTELU

Teemahaastattelut toteutettiin heinäkuussa 2014. Tapasin haastateltavat vaihtelevissa olosuhteissa, mutta kuitenkin niin, että tilanne oli mahdollisimman rento ja siten, ettei ylimääräisiä häiriötekijöitä päässyt syntymään haastattelujen aikana. Teemat kypsyivät lopulliseen muotoonsa vähitellen. Tavoitteena oli selvittää mahdollisimman kattavasti personal trainer -yrittäjien omakohtaisia kokemuksia yrittäjäksi ryhtymisestä, yrittäjänä toimimisesta sekä lopuksi selvittää millaisia vinkkejä he antaisivat aloittavalle personal trainer -yrittäjälle omien kokemustensa pohjalta.

### 7.1 Teemat

Teemahaastattelun teemat:

#### 1. Yrityksesi perustaminen

*Tarkoituksena oli selvittää, miten haastateltava henkilö oli päätenyt aloittamaan yrittäjänä toimimisen, minkälaisen yrityksen hän oli perustanut ja miten toiminta oli lähtenyt sujumaan.*

#### 2. Vastoinkäymiset ja ongelmat yrittäjänä

*Tarkoituksen selvittää, minkälaisia vastoinkäymisiä ja ongelmia yrittäjä oli kohdannut omalla kohdallaan.*

#### 3. Yrittäjänä toimimisen haasteet

*Tarkoituksena selvittää, minkälaisia haasteita yrittäjä kokee yrittämiselle.*

#### 4. Tulevaisuuden suunnitelmat

*Tarkoituksena selvittää, mitkä ovat tulevaisuuden näkymät haastatellun omalle yrittäjyydelle.*

## 5. Vinkkejä aloittavalle personal trainer -yrittäjälle

*Tarkoituksena selvittää, minkälaisia vinkkejä jo yrittäjänä toiminut henkilö haluaisi antaa aloittavalle yrittäjälle.*

### 7.2 Haastateltavat

Halusin valita haastatteluun mahdollisimman erilaisia personal trainer -yrittäjiä. Tavoitteena oli aluksi haastatella noin viittä yrittäjää, mutta lopullinen haastateltavien määrä jäi neljään aikataulullisista syistä. Varsin pian vastaukset alkoivat kuitenkin toistaan itseään, ja yrittäjillä oli taustoista huolimatta hyvin samanlaisia näkökulmia ja ajatuksia personal trainer -yrittäjyydestä, joten arvioin neljän haastattelun riittävän tutkimukseeni luotettavuuden näkökulmasta. Haastateltavat eivät ole kilpailijoitani.

### 7.3 Haastattelujen toteutus

Nauhoitin haastattelut ja lisäksi kirjoitin lyhyitä muistiinpanoja haastattelujen aikana. Aluksi pohjustin haastattelua kertomalla opinnäytetyöstäni ja miksi haluan tehdä haastattelun. Haastateltavat oli yllättävän helppo löytää. Asiaa helpotti tietysti se, että minulla on melko laaja verkosto personal training -alalta jo ystäväpiirissäni. Osa haastateltavista oli hyvinkin tuttuja henkilöitä, mutta osa vähän vähemmän tuttuja. Tämä ei kuitenkaan mielestäni vaikuttanut mitenkään haastattelun tuloksiin. Nauhurin läsnäolo ei myöskään häirinnyt haastattelua, ja kaikki sujui suunnitelmien mukaan. Haastattelujen tekeminen ja yrittäjien henkilökohtaisten kokemusten kuuleminen oli mielenkiintoista. Henkilöt kertoivat yllättävänkin avoimesti yritystoiminnastaan ja työurastaan. Haastatteluihin meni kokonaisuudessaan aikaa noin puoli tuntia. Osalta haastateltavista tuli vielä jälkikäteenkin viesteillä täydennystä heidän vastauksiinsa.

## 7.4 Haastattelujen tiivistelmät

Aluksi esittelen haastattelut tiivistetysti yksitellen ja lopuksi teen vielä yhteenvedon kaikista haastatteluista. Haastatellut henkilöt pysyvät anonyymeinä, joten täysin yksityiskohtaisia haastattelujen litterointia ei sisällytetä tähän työhön.

### 7.4.1 Haastattelu 1

#### 1. Yrityksesi perustaminen

Haastateltava perusti toiminimen vuonna 2001 ja toimi neljän muun henkilön kanssa *”osakkuussopimuksella”* samassa yrityksessä. Yhdessä toimiminen mahdollisti suuremman volyymin markkinoinnissa, näkyvyydessä ja toiminnassa. Henkilöt toimivat eripuolilla Suomea. Personal training alana ei ollut silloin vielä kovin tunnettu, joten yhdessä toimiminen oli helpompaa ja tehokkaampaa. Porukassa oli eri alojen osaajia ja näin saatiin tehokkaampaa kokonaistoimintaa.

#### 2. Vastoinkäymiset ja ongelmat yrittäjänä

*”Paljon!”*. Vastaus tuli selkeästi, tosin huumorilla varustettuna. Haastateltava mainitsi ongelmiksi mm. tunnettavuuden saamisen yrittäjänä ja ennakkoinnin yritystoiminnassa sekä esimerkiksi verojen maksaminen heti yrityksen perustamisvaiheessa. *”Kannattaa ottaa selvää, voiko esimerkiksi ennakkoveroja maksaa vasta jälkikäteen”*. *”Monella ei ole kerinnyt edes ensimmäistä laskutusta tulla, kun ensimmäinen lasku on jo päällä. Se on tosi ongelmallista”*. Uusiasiakashankinta on myös asia, joka pitäisi saada nopeasti käyntiin. Laskutus on monella kuitenkin vasta tehdyn työn jälkeen. Haastateltavalla itsellä laskutus tapahtuu nykyään ensin ja sitten vasta tehdään itse työ. Monella alan yrittäjällä tämä on toisin päin.



Alussa osa koki haastateltavan henkilön kilpailijaksi, jonka takia oli todella haastavaa saada yhteistyökumppaneita. Ei nähty yhteistyömahdollisuutta vaan nähtiin uusi yrittäjä ennemminkin vain uhkana, joka *”tulee syömään toisten leivästä”*. Loppujen lopuksi kaikki asiat järjestyivät kuitenkin melko kivuttomasti.

### 3. Yrittäjänä toimimisen haasteet

Ajan käyttö nousi ensimmäisenä esille ja oman kalenterin käyttö. On varottava tekemästä ylipitkiä päiviä: *”väsyneenä tehokkuus laskee”*. Toisena haastattelussa nousi esille asioiden ennakointi. Kun yrittäjän rahat alkavat vähentyä, niin pitäisi pystyä jakamaan ansiot tasaisesti myös ns. sesongin ulkopuolelle sekä loma-ajoille, jolloin asiakkaita saattaa olla vähemmän ja sen myötä myös tulojakin on vähemmän. Ennakointi on tärkeää myös markkinoinnissa. *”Esimerkiksi isänpäivän markkinointi pitäisi aloittaa hyvissä ajoin, eikä vastata muutamaa päivää ennen isänpäivää. Siinä vaiheessa ihmiset ovat tehneet jo lahjahankinnat”*. Kolmas haastattelussa esille noussut asia oli pitkäjänteisyys investoinneissa. Pitäisi pystyä katsomaan kauemmaksi tulevaisuuteen niitä tehdessä. Vaikkei investointi tuottaisi heti taloudellista voittoa, pitäisi pystyä ajattelemaan pidemmälle tulevaisuuteen ja miettimään investoinnin tuomia hyötyjä tulevaisuudessa. Esimerkiksi kun laittaa mainoksen lehteen, niin ei oletta, että se heti tuottaa mainokseen käytetyn summan takaisin, mutta aikanaan se tulee tuottamaan ehkä jopa enemmän.

### 4. Tulevaisuuden suunnitelmat

*”Maailmalle”* on haastateltavan oma suunnitelma sisältäen kansainvälistymisen ja jatkuvan oman kouluttautumisen. Tavoitteena on olla Suomen koulutetuin asiantuntija personal trainer -alalla ja myös omassa, alkuperäisessä ammatissaan sekä erikoistua lisää.

## 5. Vinkkejä aloittavalle personal trainer -yrittäjälle

*”Pitäisikö lainata Aallon Rikun kommentti: ole nöyrä, olet vielä matkalla”.* Sopivaa kunnianhimoisuutta pitää olla asioissa eli *”Think Big”*. Jos kuljet samaan suuntaan, niin et erotu millään joukosta. Verkostoituminen on ehdottomasti asia, joka moninkertaistaa asioita verrattuna yksin puuhasteluun. Jatkuva kouluttautuminen ei tarkoita sitä, että juoksee tutkintojen perässä, vaan että on alasta kiinnostunut, seuraa alaa ja käy päivittämässä tietoja. Tieto muuttuu ja lisääntyy jatkuvasti maailmalla, joten välillä pitää myös päivittää omaa osaamistaan. *”Jos haluaa menestyä, pitää investoida myös omaan tietopääomaan”.*

### 7.4.2 Haastattelu 2

#### 1. Yrityksesi perustaminen

Haastateltava sai apua kaupungilta yrityksen perustamisvaiheessa starttirahan ja yrittäjyysneuvonnan muodossa. Myös yhteistyökumppaneiden hankkimisessa hän sai apua. Starttiraha oli todella suuri apu alkumetreillä. Haastateltavalla oli jo liikunnanalan koulutus ja muutama yritysasiakas valmiina, mutta muuten hän aloitti toiminnan *”lähes nollasta”*. Haastateltava perusti 2008 toiminimen ja työskentelee edelleen toiminimellä. Yrittäjyyteen ja toimimiseen hän päätyi siksi, että koki yksinkertaisesti olevan helpompaa saada töitä yrittäjänä kuin työntekijänä. Tällä hetkellä haastateltavalla on lähinnä yksilöasiakkaita valmennuksessa, ja hän toimii lisäksi jonkin verran myös muissa liikunta- ja hyvinvointialan tehtävissä toiminimensä kautta.

#### 2. Vastoinkäymiset ja ongelmat yrittäjänä

Ensimmäisenä ongelmana haastateltava mainitsi itsensä vakuuttamisen, jonka hän oli omakohtaisesti saanut kantapään kautta oppia. Hän loukkaantui yrittäjä-uransa alussa, eikä pystynyt puoleen vuoteen tekemään personal trainerin

töitä. Hänellä oli vain yrittäjien YEL - ”*minimivakuutus*”, mutta ei muita vakuutuksia. Onneksi hän sai toiselta personal trainerilta apua asiakkaittensa hoitamisessa, kun ei pystynyt siihen itse. Ensimmäiset pari vuotta hän mietti, että onko tässä mitään järkeä, kun oli taloudellisesti tiukkaa. Loukkaantuminen tosin söi siitä jonkin verran ja toi lisää haasteita. Oikeastaan muuten kaikki on mennyt hyvin.

### 3. Yrittäjänä toimimisen haasteet

Pitäisi pystyä säilyttämään tasaiset tulot. Välillä niissä tapahtuu kuitenkin heilahtelua. Haastateltavani oli esimerkiksi laskuttanut erään ison yritysasiakkaansa kahdessa erässä. Kerralla oli siis tullut paljon rahaa, mutta hän ei ollut osannut ajatella pidemmälle, että hetkeen ei tulekaan sitten rahaa yritykseen yhtä paljon. ”*Jossain vaiheessa sitten huomasiikin, että jaahas, missäs ne rahat on?*”. Aluksi olivat siis haasteena juuri raha-asiat. Osittain ne ovat vieläkin haasteena, mutta nykyään hän osaa jo ennakoida paremmin ja useampi vuosi on mennyt paremmin. ”*Haasteet on nykyään jopa toisin päin. En tiedä, pystyisinkö enää tekemään tuntityötä kahdeksasta neljään kenellekään*”. Haastateltava pitää siitä, että saa itse päättää milloin tekee työnsä, tosin mainitsee myös sen, että työ on melko usein iltapainotteinen.

### 4. Tulevaisuuden suunnitelmat

Haastateltava oli tehnyt juuri karttaa omasta kehittämisestään, jossa oli miettinyt työnsä tavoitteita sekä myös henkilökohtaisia tavoitteita. Yrittäjäpuolen suunnitelmista hän mainitsi itsensä kehittämisen tietotaidollisesti, mutta varsinaiseen tuotteeseen hänellä ei ollut niinkään ajatuksena tehdä muutoksia.

### 5. Vinkkejä aloittavalle personal trainer -yrittäjälle

”*Fiksuinta olisi varmaankin saada itsensä johonkin kuntokeskukseen. Siellä käy paljon ihmisiä, ja sitä kautta tavoittaa helposti potentiaalisia asiakkaita eli tekisi jonkinlaisen diilin kuntokeskuksen kanssa*”. Tämän haastateltava

mainitsi pohjautuen omiin kokemuksiinsa. Verkostoituminen kollegoiden ja eri yhteisöjen kesken on myös tärkeää.

### 7.4.3 Haastattelu 3

#### 1. Yrityksesi perustaminen

Haastateltava aloitti yritystoiminnan 1990-luvun puolivälissä, kun ”*valmistui PT -koulutuksesta*”. Hän aloitti niin, että painatti käyntikortit, mainos-flyerit ja laittoi muutaman lehtimainoksen. Valmiina oli jo jonkinlainen verkosto, koska hän oli ohjannut ryhmäliikuntatunteja ja ollut erään joukkueen valmennustiimissä joitakin vuosia. Miehensä kautta hänellä oli myös potentiaalisia asiakkaita jo tiedossa. Näillä työkaluilla haastateltava lähti rakentamaan asiakasverkostoa. Yritystoiminta lähti liikkeelle hyvin pienimuotoisesti ja todella pienellä budjetilla. Siihen aikaan, kun hän aloitti liiketoiminnan, personal training oli vielä melko tuntematon ammatti, joten hän koki, että suuremmalla budjetilla aloittaminen olisi saattanut olla vain rahan hukkaan heittämistä. Alku oli suhteellisen hyvä. Siihen aikaan ei haastateltavan omalla toimialueella ollut muita varsinaisia personal trainereita, oli vain tiettyjen lajien valmentajia. Asiakkaat olivat kuitenkin hyvin yksittäisiä, ja varsinaista jatkuvuutta asiakassuhteissa ei juuri ollut. Harvat miettivät siihen aikaa omaa hyvinvointiaan ja terveyttään. Se oli enemmänkin hienoa vain hienoa jos oli oma ”PT”. Nykyään hyvinvoinnista puhutaan ihan eri tavalla, ja ihmiset panostavat omaan terveyteensä enemmän. Tänä päivänä personal trainerina toimiminen on paljon helpompaa.

#### 2. Vastoinkäymiset ja ongelmat yrittäjänä

Kun yritys on pieni, myös tulopuoli pysyy suhteellisen pienenä. Kuitenkin kaikki maksut, verot ja vakuutukset, ovat tuloihin nähden suhteellisen isoja. Haastateltava suosittelisikin, että ”*useampi PT toimisi kimpassa*”, jolloin pystyisi miettimään yhtiömuotoa niin, että siitä saisi mahdollisimman suuren

hyödyn. Kaikkeen työhön pitää tietysti panostaa, mutta erityisesti personal trainingin luonteeseen kuuluu, että olet trainerina lähes 24h läsnä ja työskentelet asiakkaiden ehdoilla. Toiset asiakkaat tykkäävät treenata illalla ja toiset taas aamulla. Mitään varsinaisia vastoinkäymisiä haastateltavalle ei ollut sattunut eikä varsinaisia ongelmia ollut. Hän mainitsi kuitenkin ”*bisness-puolen*” eli se aika minkä hän oli käyttänyt työhönsä ja siitä saamansa korvaus eivät ole verrattavissa siihen ”*mikä se olisi ollut rapakon toisella puolella samaa työtä tehdessä*”.

### 3. Yrittäjänä toimimisen haasteet

Tällä alalla pitää olla jatkuvasti ajan tasalla, pitää kouluttautua ja päivittää omaa tietotaitoaan. Koulutukset ovat melko kalliita. Pitkät jaksot koulutuksissa näkyy tietysti myös tuloissa, kun ei pysty tekemään samaan aikaan yhtä paljon töitä kuin normaalisti kykenee.

### 4. Tulevaisuuden suunnitelmat

Tulevaisuuden suunnitelmana ja haaveena on, että haastateltava pystyisi kouluttautumaan lisää. Tällä hetkellä valtaosa asiakkaista on sellaisia, jotka jo liikkuvat, mutta kaipaavat uusia liikuntamuotoja ja vinkkejä treenaamiseen. Haastateltava haluaisikin saada liikkeelle tulevaisuudessa ne ihmiset, jotka eivät vielä liiku lainkaan. Se on hänen haaveensa ja haasteensa. Hän haluaisi ”*viedä omaa tietotaitoa sille tasolle, että saisi myös passiiviset ihmiset liikkumaan*”.

### 5. Vinkkejä aloittavalle personal trainer -yrittäjälle

Haastateltava mainitsi ensimmäiseksi kirjanpitäjän. Hän kehotti palkkaamaan sellaisen kirjanpitäjän, joka tietää verotuksesta ja tietää siitä, mitkä ovat yrittäjän velvoitteet valtiolle ja verottajalla. Hän kehotti ottamaan tarvittavat vakuutukset yritykselle ja pitämään erillään yrityksestä tulevat rahat omista käyttörahoista. Lopuksi hän toivoi kaikille uusille yrittäjille positiivisuutta yrittämiseen. Haastattelun jälkeen sain vielä tekstiviestin: ”*Moi! Vielä yksi*”

*vinkki aloittavalle PT:lle: Verkostoidu, hae ympärillesi mahdollisesti paljon eri osa-alueiden asiantuntijoita. Ammattitaitoinen PT tietää, mitä ei tiedä, ja silloin on hyvä olla yhteistyökumppaneita, joiden kanssa voi konsultoida. Ja heidän kautta voi myös saada asiakkaita. Yksin olet aika yksin. Terv. XXX ”.*

#### 7.4.4 Haastattelu 4

##### 1. Yrityksesi perustaminen

Haastateltava perusti yrityksen alkuvuodesta 2013. Hän oli aiemmin toiminut liikunnan parissa, mutta työntekijän roolissa. Nykyään hän tekee toiminimellä lihahuoltopalveluja: hieronnasta teippaukseen. Lisäksi hän tekee yksilö-, ryhmä- ja yritysvalmennuksia.

##### 2. Vastoinkäymiset ja ongelmat yrittäjänä

Kausivaihtelut saattavat olla isoja tällä alalla. Lisäksi ongelmallista on se, miten kohdistaa palvelunsa tietyille kohderyhmälle. Yrityksen perustamisvaiheessa saa olla tarkkana, koska monet tahot tarjoavat erilaisia palveluja ja näkyvyyttä yrittäjälle, mutta *”ikävä kyllä suurin osa on täysin huuhaata. Niissä täytyy olla tarkkana.”* Tästä haastateltavalla oli omakohtaiset ikävät kokemukset. Hän oli ottanut käyttöönsä joitakin hakupalveluita, niin osa niistä olikin ollut täysin turhia ja mitättömiä. *”Mutta Siperia on opettanut ja niistä on päästy onneks eroon.”* Kolmantena hän mainitsi kausivaihtelut alalla eli välillä asiakkaita on enemmän ja välillä vähemmän. Viime vuonna hän ei ollut vielä osannut täysin varautua niihin.

##### 3. Yrittäjänä toimimisen haasteet

*”Siinä vaiheessa, kun sä ryhdyt yrittäjäksi, susta tulee tietyllä tapaa lain-suojaton.”* Kun toimii toiminimellä, pitää olla todella tarkkana verotuksen kanssa. Itse on loppukädessä siitä vastuussa. Jos ottaa paljon velkaa, niin loppupeleissä velat ovat henkilökohtaisia velkoja. Vaikka toiminimen lopet-

taisi, velat ovat yhä edelleen harteilla. Sama asia pätee, jos ottaa lainaa yritystoiminnalle.

#### 4. Tulevaisuuden suunnitelmat

Haastateltavalla on toiminnan painotus siirtynyt yksilöistä enemmän yrityksiin ja joukkueisiin. Yksilöpuolella hän tulee jatkossa keskittymään enemmän kestävyysurheiluun ja kilpavalmennukseen. Tällä hetkellä asiakkaina on aloittelevista liikkujista aina SM-tason ja kansainvälisen tason urheilijoihin asti. Jatkossa todennäköisesti painotus tulee olemaan enemmänkin kilpailupuolella.

#### 5. Vinkkejä aloittavalle personal trainer –yritäjälle

*”Mieti tarkkaan oma kohderyhmä. Tee hyvä kartoitus omasta alueestasi, minkä verran siellä on personal trainereita ja minkä verran siellä on mitään liikuntamahdollisuuksia.”* Lisäksi hän kehotti määrittämään selkeästi kohderyhmän, koska helposti *”tulee kahmittua asiakkaita sieltä täältä ja kaikkialta ja äkkiä niiden kanssa on solmussa.”* Mitä tarkemmin kohdistaa markkinointiin, sitä tuottavampaa se on ja *”paremmin pysyy langat käsissä”*. Markkinointiin täytyy panostaa, mutta pitää olla kriittinen siinä mitä kanavia käyttää. Kannattaa ottaa selvää siitä, missä aikoo markkinoida ja minkälainen näkyvyysarvo sillä kanavalla on, mitä on aikeissa käyttää. Viimeisenä vinkkinä haastateltava suositteli ottamaan hyvän kirjanpitäjän. Oli sitten toiminimi tai mikä tahansa yritysmuoto, ammattitaitoinen kirjanpitäjä olisi hyvä olla palkattuna. *”Silloin pysyy palikat kasassa.”*

## 8 HAASTATTELUJEN TULOKSET

Tutkimustehtävänä oli siis selvittää, millaisia tekijöitä personal trainerin tulisi huomioida oman yrityksen perustamisvaiheessa ja liiketoiminnassa. Onnistuin mielestäni

saamaan haastateltavaksi melko erilaisia personal trainer -yrittäjiä. Osa oli toiminut jo kauemmin, ja osa oli melko tuoreitakin yrittäjiä. Lisäksi heidän kaikkien taustansa ja toimintamallinsa olivat erilaiset. Oli mielenkiintoista toteuttaa haastattelut. Haastateltavat kertoivat hyvinkin avoimesti yrittäjyydestään, vaikka tässä olikin havaittavissa eroja haastateltavien kesken. Joka tapauksessa samat vastaukset alkoivat oikeastaan heti toistaa itseään, ja niissä oli siis havaittavissa selkeästi tietyt yhteiset piirteet.

## 8.1 Kaikkien haastattelujen yhteenveto

Yhteisiä piirteitä haastatteluista nousi monia, joista mielestäni tärkeimmät asiat ovat:

### 1. Verkostoituminen

Kannattaa pyrkiä verkostoitumaan niin alan toisten yrittäjien kanssa kuin myös muiden alojen yrittäjien kanssa. Asiakasverkoston luominen ylipäätään on myös tärkeää liiketoiminnan kannalta.

### 2. Oman tietotaidon jatkuva kartuttaminen eli kouluttautuminen ja ajan tasalla pysyminen

Ala kehittyy jatkuvasti, ja jotta pysyy markkinoilla kilpailukykyisenä pitää pystyä jatkuvasti kehittämään ja kouluttamaan itseään.

### 3. Kirjanpidon ulkoistaminen ammattitaitoiselle kirjanpitäjälle

Ammattitaitoinen kirjanpitäjä auttaa ottamaan huomioon kaikki tarvittavat seikat verotuksessa ja yritystoiminnan talousasioissa.

### 4. Omiin vakuutuksiin panostaminen

Yrittäjän tulee hankkia riittävät henkilökohtaiset vakuutukset, jotta on jokin tulonlähde, mikäli yrittäjä loukkaa itsensä niin, ettei kykene tekemään työtään.



5. Kausivaihteluihin varautuminen, lähinnä taloudellisesti, mutta myös markkinoinnillisesti

Yrittäjä selviää taloudellisesti myös hiljaisempina kausina, mikäli asiakkaita on vähemmän. Toisaalta taas hän osaa ennakoida markkinoinnissa riittävän ajoissa tulevat merkkipäivät ja muut tapahtumat.

6. Isoihin vero- ja vakuutusmaksuihin varautuminen yrityksen perustamisvaiheessa

Yrittäjän tulee huomioida aloitusvaiheen pakolliset maksut ja ottaa huomioon myös se, ettei tuloja välttämättä ole edes ehtinyt vielä tulla yritykselle laisinkaan, ennen kuin on jo pakollisia menoja.

7. Tunnettavuuden saaminen yrittäjänä yritystä perustettaessa

Yrittäjä osaa miettiä tarvittavat ja hyödylliset keinot, millä pystyy saamaan yritykselleen tunnettavuutta ja pystyy kriittisesti arvioimaan niitä. Osittain myös verkostoituminen liittyy tähän.

## 8.2 Liiketoimintasuunnitelmani kehittäminen haastattelujen pohjalta

Liiketoimintasuunnitelman tein jo lähes kaksi vuotta sitten, kun asuin vielä Porissa. Liiketoimintasuunnitelma on siis tehty niin, että toimin Porissa. Nykyään toimialueeni tulisi kuitenkin olemaan Lappeenranta. Tämä vaikuttaa hinnoitteluun siten, että pystyisin jo sen puitteissa nostamaan palveluiden hintoja. Lappeenrannassa on jonkin verran korkeampi hintataso personal trainer -palveluilla. Toinen hinnoitteluun vaikuttava merkittävä seikka on se, että olen viimeisen vuoden ajan jo toiminut personal trainerina Lappeenrannassa, ja olen saanut luotua melko kattavan verkoston niin alan toisiin yrittäjiin kuin myös mahdollisiin yhteistyökumppaneihin. Lisäksi olen oman kokemukseni perusteella saanut uutta näkökulmaa personal training -yrittäjyyteen, joten pieniä muutoksia tekisin näidenkin pohjalta liiketoimintasuunnitelmaani. Lä-

hinnä muokkaisin personal training -pakettien sisältöä ja yksittäisiä palveluja. Saataisin myös määritellä uudelleen kohderyhmääni. Oli hienoa huomata, että omat toimintatavat personal trainerina ja ajatukset personal training -yrittäjyydestä olivat hyvin samankaltaisia kuin haastateltavienikin kertomukset heidän kokemuksistaan ja näkökulmistaan.

Varsinaista käytännön kokemusta minulla ei ainakaan vielä ole itse yrittäjyydestä, joten haastatteluissa esille tulleet asiat olivat hyvin opettavaisia. Niiden pohjalta teki-  
sin poiketen alkuperäisestä suunnitelmasta joitakin asioita toisin tai ainakin kiinnittäisin niihin enemmän huomiota. Ensimmäiseksi ottaisin vielä paremmin selvää yrittäjän vakuutuksista, ja jos mahdollista, niin vakuuttaisin yritykseni alkuperäistä suunnitelmaa paremmin.

Jatkuvaa kouluttautumista en ole mitenkään budjetoanut työhöni, koska lähinnä rahoituslaskelmat tein vain liiketoiminnan perustamista varten, mutta jatkossa tämäkin seikka pitäisi osata huomioida. Tosin olen jo käytännössä lähes koko tämän prosessin ajan näin tehnytkin ja opiskellut siis lisää asioita, joita pystyisin hyödyntämään myös personal trainerina ja yrittäjänä.

Kausivaihteluihin kiinnittäisin mahdollisimman paljon huomiota, ja pyrkisin laittamaan mahdollisuuksien mukaan tuloja säästöön hiljaisempien kausien varalle sekä markkinoinnissa huomioimaan ja hyödyntämään juhlapyhät ja sesongit hyvissä ajoin. Miettin myös sitä, olisiko tarpeen panostaa ylipäätään markkinointiin enemmän jo aloitusvaiheessa.

### 8.3 Luotettavuusarviointi

Haastatteluissa oli havaittavissa tiettyjä samoja piirteitä jo alusta alkaen. Lisäksi minulle on tämän prosessin aikana muodostunut jo omaa kokemusta personal trainerina työskentelystä, ja pystyin sitä käyttämään taustalla yhtenä näkökulmana tutkimuksessa, vaikkakin yrittäjänä en olekaan toiminut. Haastateltavien määrä jäi lopulta suunnitelluista viidestä haastattelusta neljään. En koe sen kuitenkaan vaikuttaneen tutkimuksen luotettavuuteen. Varmasti näkökulmia teemoista olisi enemmänkin. Jos teki-

sin enemmän haastatteluja, saattaisi niistä nousta joitakin uusia asioita esille. Näiden haastattelujen perusteella sain kuitenkin selville tärkeitä asioita yritystoiminnan kannalta, joita aloittavan personal trainer -yrittäjän tulee osata huomioida yrityksen perustamisvaiheessa. Voin katsoa tämän tutkimuksen olevan luotettava.

Yhteenvetona totean, että tutkimukseni onnistui tavoitteen mukaisesti ja jopa paremminkin, kun opinnäytetyön aikataulu on venynyt suunniteltua pidemmäksi, ja olen saanut samanaikaisesti kokemusta personal trainerina työskentelemisestä. Haastateltavat henkilöt vaihtuivat hieman alkuperäisestä suunnitelmasta, mutta tästä ei luotettavuus kärsinyt, ehkä ennemminkin vain parani, koska henkilöillä oli alun perin suunniteltua vaihtelevampi yrittäjätausta, yrityksiensä kohderyhmät sekä tavoitteet.

## 9 POHDINTA

Opinnäytetyöprosessi on ollut pitkä ja opettavainen. Välillä on ollut hetkiä, kun se on edennyt vauhdilla ja sitten taas pitkiä aikoja, jolloin se ei edennyt lainkaan henkilökohtaisista syistä johtuen. Vaikka taantumavaihteita on ollut, niin koen kuitenkin, että oppimista työn suhteen on tapahtunut jatkuvasti, vaikkei kirjoittaminen edennytkään tasaisesti aikataulussa. Opin tästä työstä enemmän kokonaisuudessaan juuri sen takia, että prosessi venyi suunniteltua pidemmäksi. Olen kartuttanut käytännön koemusta personal trainerina työskentelystä ja opiskellut fysioterapiaa syksystä 2013 alkaen, joka syventää ammattitaitoani myös personal trainerina sekä antaa aivan uudenlaista näkökulmaa siihen. Lisäksi harrastukseni ovat hieman muuttuneet, ja olen tietysti kasvanut ihmisenä työn aloitushetkeen verrattaessa. Jälkikäteen ajateltuna prosessi on ollut työläs, mutta erittäin opettavainen ja mielenkiintoinen. Ennen kaikkea uskon pystyväni tulevaisuudessa hyödyntämään urallani tämän työn aikana oppimiani asioita, mikä oli yksi työni päätavoitteista.

## LÄHTEET

Aalto, R. 2008. Tie tuloksiin: Kovakantinen kunto-ohjaajasi. Jyväskylä: WSOYpro / Docendo-tuotteet

Aalto, R., Antikainen, S. & Tanskanen, R. 2007. Kunto-ohjaajan opas. Jyväskylä: WSOYpro / Docendo-tuotteet

Fitness Academy of Finland www -sivut. 2013. Viitattu 16.10.2013.  
<http://www.faf.fi/courses/faf-international-personal-trainer-1-2014/>

Alasuutari, P. 2011. Laadullinen tutkimus 2.0. Tampere: Osuuskunta Vastapaino

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2008. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Kustannus-osakeyhtiö Tammi

Kiviniemi, K. 2010. Laadullinen tutkimus prosessina. Teoksessa J. Aaltola & R. Valli (toim.) Ikkunoita tutkimusmetodeihin II. Juva: WS Bookwell Oy, 74

Eskola, J. & Vastamäki, J. 2010. Teemahaastattelu: Opit ja opetukset. Teoksessa J. Aaltola & R. Valli (toim.) Ikkunoita tutkimusmetodeihin I. Juva: WS Bookwell Oy, 28-30

Kananen, J. 2012. Kehittämistutkimus opinnäytetyönä: Kehittämistutkimuksen kirjoittamisen käytännön opas. Jyväskylä: Jyväskylän Ammattikorkeakoulu. Jyväskylän Ammattikorkeakoulun julkaisuja –sarja 100-101

Vilkkä, H. 2005. Tutki ja kehitä. Keuruu: Tammi

Hesso, J. 2013. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Vantaa: Helsingin seudun kauppakamari.

Raatikainen, L. 2012. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edita

Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010. 2010. Suomen uusyrityskeskus Ry.

Alikoski, R., Hakonen, M. & Viitasalo, J. 2013. Yritystoiminnan taitajaksi. 5. uud. p. Helsinki: Sanoma Pro Oy

## LIITE 1

## LASKELMIEN ERITTELYT (€) (TULOT)

TUOTE- TAI ASIAKASRYHMÄ	2013	2014	2015	2016
Starttipaketti (279€, 10 kpl)	2 790	5 580	6 370	8 370
Keskivertoasiakas (1122€ / 6kk)	11 220	22 440	33 660	33 660
Ravintoneuvonta (95€)	1 800	2 850	3 800	3 800
Testaus (15+30+30 / 3 = 25€)	500	750	1 000	1 000
<b>YHTEENSÄ</b>	<b>16 310</b>	<b>31 620</b>	<b>46 830</b>	<b>48 830</b>

*2013 Starttipaketteja 10kpl, 2014 20kpl, 2015 30kpl, 2016 30kpl*

*Keskivertoasiakas = 6kk valmennusjakso, tapaamiset 14v, hinta 187€/kk  
(6x187=1122€)*

*Keskivertoasiakkaita 2013 10kpl, 2014 20kpl, 2015 30kpl, 2016 30kpl*

*Ravintoneuvonta 2013 20kpl, 2014 30kpl, 2015 40kpl, 2016 40kpl*

*Testaus 2013 20kpl, 2014 30kpl, 2015 40kpl, 2016 40kpl*

MUUT KIINTEÄT KULUT	2013	2014	2015	2016
YEL	1755	3500	6800	6800
Markkinointi	500	500	500	500
Matkat	1 000	1 000	1 000	1 000
Hallinto	500	750	900	900
Puhelin ja internet	200	250	300	300
Muut kulut (mm. tilavuokra)	500	500	500	500
<b>YHTEENSÄ</b>	<b>4 455</b>	<b>6 500</b>	<b>10 000</b>	<b>10 000</b>