

Taidon taikaa:

Taido tutuksi -hankkeen ja Suomen Taidon
jäsenhankinnan kehittäminen

Hankekatsaus

Tomi Tolsa / projektipäällikkö

23.4.2020

Asiakasuskollisuutta edistävä viitekehys (mukaeltu: Woratschek ym. 16.5.2019)



Projekti

- ▶ Tausta ja tavoite
- ▶ Vaiheet ja menetelmät
- ▶ Seurojen lähtötilanteen kartoitus
- ▶ Taido tutuksi (TATU) -kiertue
- ▶ Kysely uusille taidon harrastajille
- ▶ Tulokset
- ▶ Yhteenveto



Taido lajina

- ▶ Taido, vartalon ja mielen tie
- ▶ Juuret karatessa ja perinteisessä Okinawa-te'ssä
- ▶ Ensiesittely Japanissa vuonna 1965
- ▶ Suomeen vuonna 1972
- ▶ Suomen Taido on Karateliiton lajijaosto
- ▶ Jäsenseuroja 21, lisensoituja jäseniä noin 450

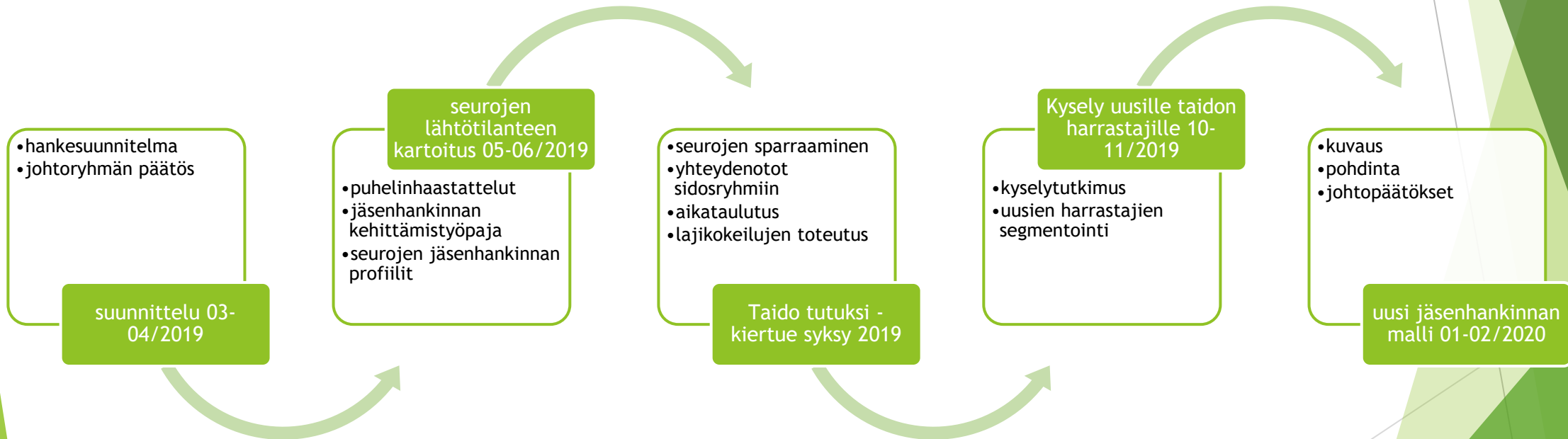
Suomen Taidon strategia 2017-2020

- ▶ Seurahanke kauden aluksi
 - ▶ Seurojen osaamisen ja toiminnan uudistaminen
 - ▶ Tavoitteena parantaa seurojen valmiutta lisätä harrastajamääriä
- ▶ TATU-hanke
 - ▶ Seurahankkeen luonnollisena jatkona
 - ▶ Tavoitteena kasvattaa harrastajamäärää 400:lla

Projektin kohde

- ▶ Tavoitteena kehittää uusi malli Suomen Taidon jäsenhankintaan, sisältäen kuvaukset
 - ▶ taidoseurojen jäsenhankinnan profiileista
 - ▶ niissä aloittavien uusien harrastajien asiakassegmenteistä
- ▶ Vahva perusta kilpailla muuttuvassa toimintaympäristössä

Kehittämiprojektin päävaiheet



Menetelmät

- ▶ Survey-tutkimus
 - ▶ Strukturoitu haastattelu
 - ▶ Kyselytutkimus
 - ▶ Webropol kysely- ja raportointityökalu
- ▶ Osallistuva havainnointi
 - ▶ Kenttätutyöpäiväkirja



Yleisö seuraa
taidonäytöstä

Seurojen lähtötilanteen kartoitus

- ▶ Seurojen yhdenvertainen saavutettavuus
- ▶ Tavoitteena:
 - ▶ Kertoa seuroille alkavasta TATU-hankkeesta
 - ▶ Kartoittaa seurojen jäsenhankinnan nykytilannetta, tavoitteita ja tukitarpeita
 - ▶ Markkinoida jäsenhankinnan työpajaa

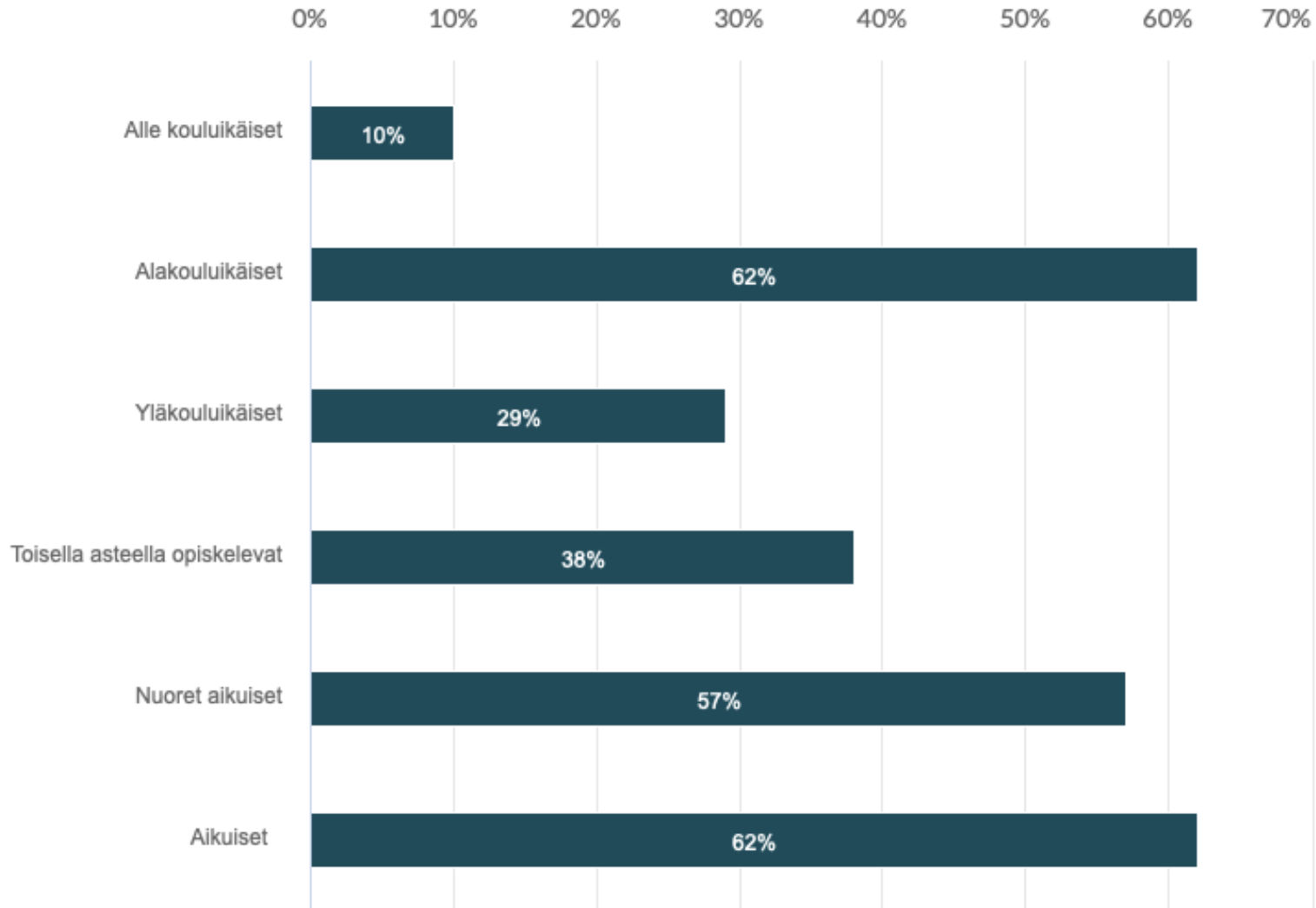
Alkukartoituksen toteutus

- ▶ Puhelinhaastattelu lomakkeen avulla eli strukturoitu haastattelu
- ▶ Webropol
- ▶ Testaus
- ▶ Aineiston käsittely kvantitatiivisesti
- ▶ Mukana kaikki 21 aktiivista jäsenseuraa

Poimintoja alkukartoituksen tuloksista

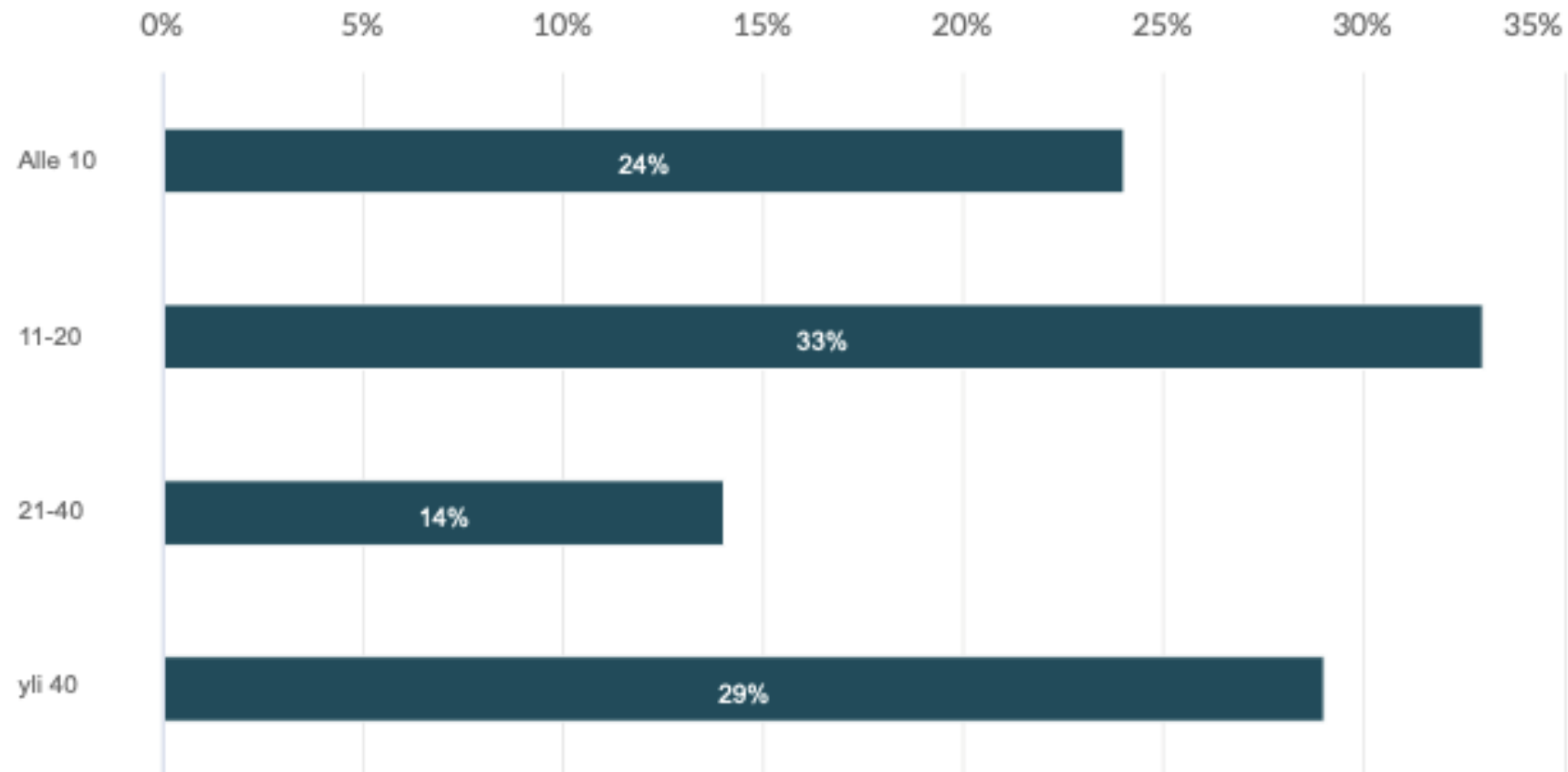
- ▶ 10 prosentissa seuroissa nimetty jäsenhankinnasta vastaava henkilö
- ▶ Suosituimmat kanavat kohderyhmien tavoittamiseksi:
 - ▶ Mainokset ja uutiset paikallislehdissä 86 %
 - ▶ Nettisivut ja sosiaalinen media 71 %
- ▶ Puolet seuroista rekrytoi uusia kerran vuodessa

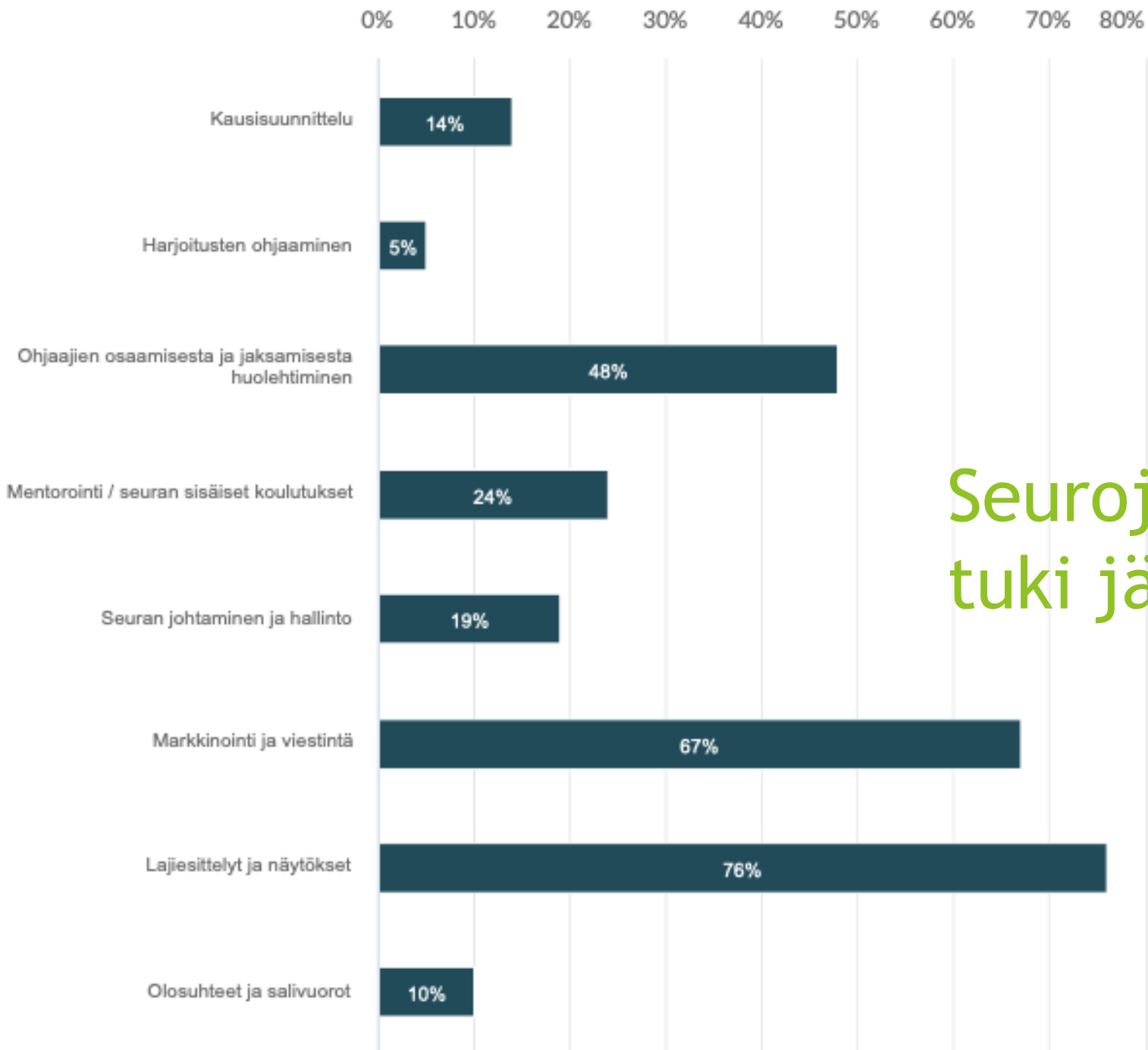
Seurojen kohderyhmät jäsenhankinnassa





Seurojen arvioima kasvupotentiaali hankekaudella





Seurojen toivoma
tuki jäsenhankintaan

Seurojen luokittelu

- ▶ Kolme keskeisintä muuttujaa
 - ▶ Nykyinen jäsenpohja
 - ▶ Käytettävissä olevat ohjaajaresurssit
 - ▶ Hankekauden arvioitu kasvupotentiaali
- ▶ Sijoittaminen kolmiulotteiselle koordinaatistolle
- ▶ Seurat keskittyvät viiteen ryhmään

Taidoseurojen jäsenhankinnan profiilit hankekaudelle

- ▶ **Tyytyväiset:** seuran ohjaajaresurssit ovat pienehköt, eikä jäsenhankinnalle ole asetettu suuria tavoitteita
- ▶ **Sitkeät:** seuran ohjaajaresurssi ja nykyinen jäsenpohja on pieni, mutta maltillinen kasvu on mahdollista aktiivisen ydintoimijan ympärille
- ▶ **Mukautuvat:** Seuran toiminta on vakaalla pohjalla ja potentiaalia jäsenhankintaan löytyy. Käytettävissä oleva ohjaajaresurssi on kuitenkin pienehkö.
- ▶ **Voimakkaat:** Jäsenhankinnan potentiaali on suurehko. Haasteena rajallinen ohjaajaresurssi tai keskikokoinen jäsenpohja
- ▶ **Vierivät:** Nykyinen jäsenpohja, potentiaalinen jäsenhankinta ja käytettävissä oleva ohjaajaresurssi ovat suuria



Taido tutuksi (TATU) -kiertue

- ▶ TATUn tavoite nostaa harrastajamäärää 400:lla
- ▶ Painopiste kenttätöissä, johon seuratoimijoiden on hankala sitoutua
- ▶ Päiväkoti-, koulu- ja työpaikkakiertue taidon esittelemiseksi

Syksyn 2019 TATU-kiertueen yhteenvetoa

- ▶ 12/21 seuraa mukana
- ▶ Yli 2300 kokeilijaa
 - ▶ 41 tilaisuutta
 - ▶ 135 ryhmää
- ▶ Neljä harrastetapahtumaa
 - ▶ 300 tutustujaa

Lisenssinhaltijoiden määrien kehitys

- ▶ Suurin kasvu 7-12v ikäryhmässä n. 34 %
- ▶ Nouseva trendi myös 40-49v miehet n. 36 %
- ▶ Muut ryhmät ennallaan tai pienessä laskussa
- ▶ Miesten ja naisten suhde pysyi samana

Kenttätöpäiväkirjaan

- ▶ Tallennettiin tilaisuuksien jälkeen
 - ▶ Tehdyt havainnot
 - ▶ Tapahtumat ja niiden osallistujamäärät
 - ▶ Ja tunteet
- ▶ Kokeilujen hiominen palautteen ja havaintojen perusteella

Lajikokeiluja suositellaan

- ▶ Positiivinen vastaanotto kokeilijoilta
- ▶ Keskimäärin 5 % kokeilijoista siirtyi seuraharjoitukseen
- ▶ Jälkimarkkinointi- ja kiitosviesti sekä kysely sidosryhmien vastuuhenkilöille
 - ▶ 90 % kokeilun tilanneista suosittelee toimintaa (NPS)
 - ▶ NPS eli Net Promoter Score on asiakasuskollisuuden mittari, joka mittaa asiakkaan suositteluhalukkuutta ja tyytyväisyyttä yhden kysymyksen avulla



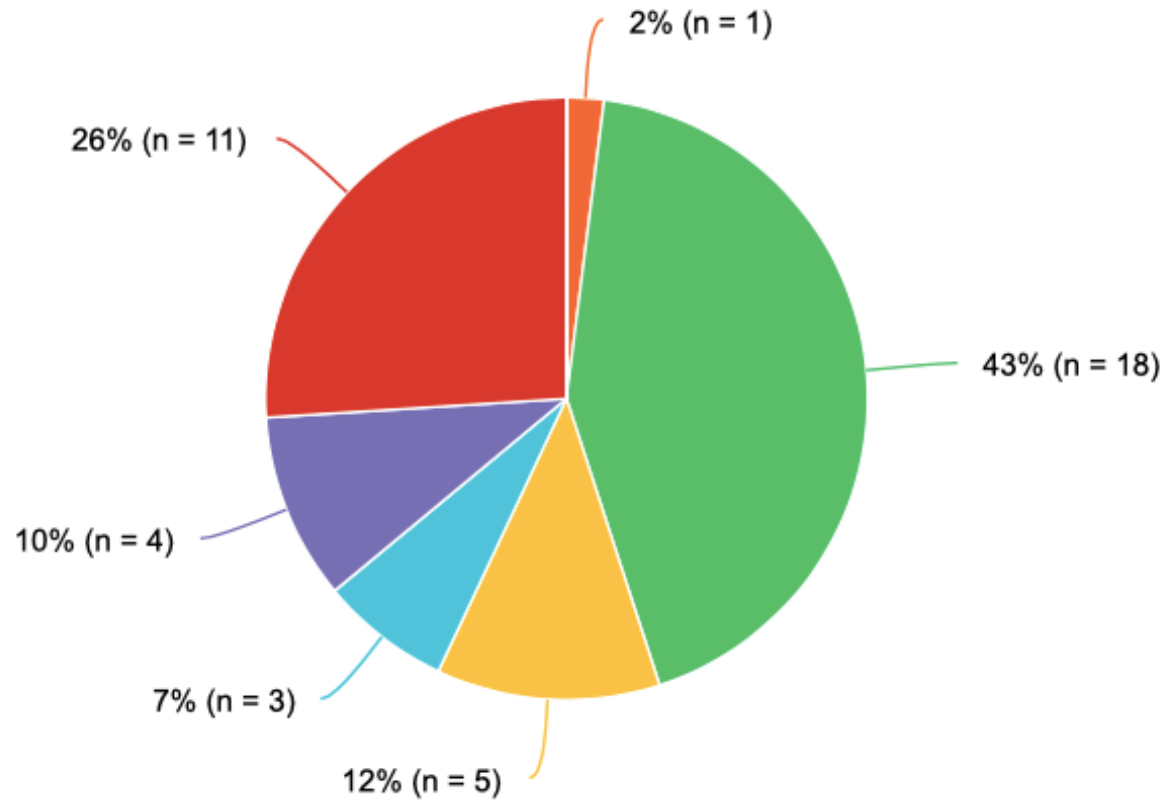
Kysely uusille taidon harrastajille

- ▶ Toiminnan kehittämiseksi haluttiin selvittää:
 - ▶ mitkä asiat ovat merkityksellisiä lajin aloittajille tai potentiaalisille asiakkaille ja motivoivat heitä liikkumaan
 - ▶ minkä kanavan kautta aloittajat saavat tiedon lajista ja harrastusryhmästä
 - ▶ millaisia esteitä liittyy harrastamisen jatkamiseen

Kyselytutkimuksen toteutus

- ▶ Kyselyn rungon määrittely
- ▶ Lomakkeen suunnittelu
- ▶ Webropol
- ▶ Testaus
- ▶ Aineiston käsittely kvantitatiivisesti
- ▶ 123 vastaanottajaa, 42 vastausta, vastausprosentti 34 %

Vastanneiden ikäjakauma (n = 42)



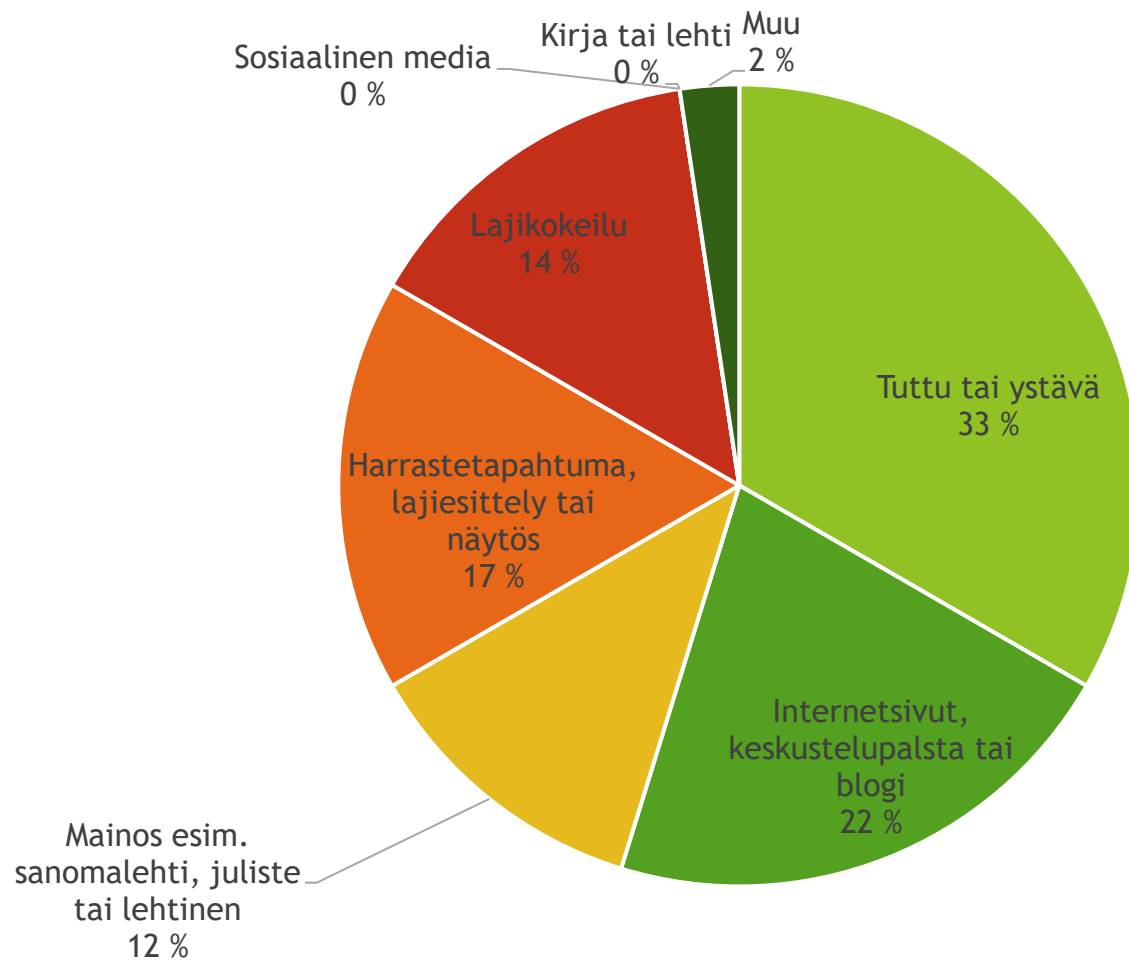
● -valitse-
● 20-29 vuotta
● 60 vuotta tai enemmän

● alle 7 vuotta
● 30-39 vuotta

● 7-12 vuotta
● 40-49 vuotta

● 13-19 vuotta
● 50-59 vuotta

Kanavat lajin pariin (n = 42)





Taidon esittelypiste
harrastemessuilla

Tulokset

- ▶ Uusien taidon harrastajien aloittajasegmentit
- ▶ Jäsenhankinnan malli

Uusien taidon harrastajien aloittajasegmentit

- ▶ Harrastajille toteutetun kyselyn + lajikokeilujen + lajipäällikön kokemuksen pohjalta
- ▶ Ikäryhmäperusteinen + sukupuolipainotukset
- ▶ Yleisellä tasolla aloittajille tärkeintä:
 - ▶ uusien taitojen oppiminen ja kehittäminen
 - ▶ liikunnan ilo ja onnistumisen elämykset
 - ▶ liikunnan terveellisyys ja kunnon kohottaminen
 - ▶ hyvän olon saaminen

Jäsenhankinnan malli

- ▶ Mallintamisessa on
 - ▶ hyödynnetty TATU-hankkeessa kertynyttä tietoa, osaamista ja kokemusta
 - ▶ huomioitu siihen linkittyvä teoria

Suomen Taidon jäsenhankinnan uusi malli (Mukaeltu: Kondo 2015, 5, 127)





Taidon harrastamisen motiivit

- ▶ Aloittajat harrastavat taidoa sisäisten motiivien mm. hauskanpidon, haasteellisuuden ja/tai oppimisen vuoksi
- ▶ Ulkoisiin motivaatiotekijöihin liittyviä kilpailua, esittämistä ja esiintymistä ei koeta tärkeiksi

Lajikokeilut väylänä seuraharjoitukseen

- ▶ Syksyn 2019 TATU-kiertueen perusteella keskimäärin 5 % kokeilijoista siirtyy seuraharjoitukseen
- ▶ Myöhemmissä alakoulukokeiluissa havaittu jopa 10 % siirtymää
- ▶ Tarvitaan lisätutkimusta/kokemusta löydösten varmistamiseksi

Kysymyksiä jatkotutkimuksiin

- ▶ Millaiset tekijät vaikuttavat taidon harrastajien kokemaan palvelun laatuun?
- ▶ Miten taidotoiminnan asiakasuskollisuutta ja siihen vaikuttavia tekijöitä voidaan edistää?
- ▶ Miten tunnistautuminen taidoseuraan ja lajiyhteisöön mahdollistetaan? Millaiset toimenpiteet ja toimintaympäristö edistävät aikaista tunnistautumista?

Jäsenhankinnan tulevaisuus

- ▶ Kerätyn tiedon ja uuden mallin hyödyntäminen syksyn 2020 jäsenhankinnassa (Corona Kick Off)
- ▶ Seurojen tukeminen keskeinen menestystekijä suomalaisen taidotoiminnan elinvoimaisen tulevaisuuden varmistamiseksi:
 - ▶ Jäsenhankinnan opas
 - ▶ Suositukset TATUn jatkamiseksi ja jalkauttamiseksi
 - ▶ Keep it simple

