

Taidon taikaa: Taido tutuksi -hankkeen ja Suomen Taidon jäsenhankinnan kehittäminen

Tomi Tolsa

Tekijä(t) Tomi Tolsa	
Koulutusohjelma Liikunta-alan kehittämisen ja johtamisen koulutusohjelma	
Raportin/Opinnäytetyön nimi Taidon taikaa: Taido tutuksi -hankkeen ja Suomen Taidon jäsenhankinnan kehittäminen	Sivu- ja liitesivumäärä 55 + 24
Kehittämistyö laadittiin Suomen Taidolle. Työn lähtökohtana toimi Taido tutuksi -hanke, jonka tavoitteena oli kasvattaa lajin harrastajamäärää 400:lla hankekauden 1.8.2019-30.9.2020 aikana. Harrastajamäärien laskevan trendin vuoksi suomalaisen taidotoiminnan painopiste oli päätetty kohdistaa voimakkaasti jäsenhankintaan. Tämän projektin tavoitteena oli kehittää uusi malli Suomen Taidon jäsenhankintaan. Opinnäytetyö laadittiin projektimaisesti. Toimeksiantajan edustajat olivat aktiivisesti mukana suunnittelemassa ja toteuttamassa projektia. Kehittämistyön vaiheet olivat suunnittelu, seurojen lähtötilanteen kartoitus, Taido tutuksi -kiertue, kysely uusille taidon harrastajille ja näihin pohjaava uusi jäsenhankinnan malli. Tämän opinnäytetyöprojektin kehittämisen tuloksena syntyi uusi malli Suomen Taidon ja sen jäsenseurojen jäsenhankintaan. Työhön sisältyy myös kuvaukset taidoseurojen jäsenhankinnan profiileista hankekaudelle ja niissä aloittavien uusien harrastajien asiakassegmenteistä. Projektin aikana toteutettiin Taido tutuksi -kiertue jäsenhankinnan tehostamiseksi päiväko-deissa, kouluissa ja oppilaitoksissa. Syyskauden 2019 aikana kiertueeseen osallistui 12 seuraa. Kokeiluja järjestettiin 41 tilaisuudessa 135 ryhmälle saavuttaen yli 2300 potentiaalista lajin harrastajaa. Uudessa jäsenhankinnan mallissa on hyödynnetty Taido tutuksi -hankkeen aikana kertynyttä tietoa, osaamista ja kokemusta. Jäsenhankinnan malli koostuu viiden osa-alueen muodostamasta kokonaisuudesta. Prosessin osa-alueet ovat: tavoitteen asettelu, resurssit, markkinointi, harrastustoiminta sekä palaute ja arviointi. Opinnäytetyö on tarkoitettu työkaluksi Suomen Taidon ja sen jäsenseurojen liitto- ja seuratoimijoille ja jäsenhankinnasta vastaaville. Tämän projektin ja Taido tutuksi -hankkeesta saadun kokemuksen pohjalta laaditaan jäsenhankinnan opas taidoseuroille.	
Asiasanat: jäsenhankinta, taido, seuratoiminta, motivaatio, asiakasuskollisuus	

Sisällys

1	Johdanto	1
2	Motivaatio.....	2
2.1	Sisäinen ja ulkoinen motivaatio	2
2.2	Motivaatioteoriat.....	2
2.3	Itsemääräämisteoria.....	3
2.4	Liikuntamotivaatio	4
2.5	Motivoiva ilmapiiri.....	5
3	Markkinointi.....	7
3.1	Asiakasuskollisuus	7
3.2	Merkityksellisyys	8
4	Taido lajina.....	9
5	Projektin tausta ja tavoite	11
5.1	Taustaa.....	11
5.2	Taido tutuksi -hanke ja muutossuunnitelma	11
5.3	Projektin kohde	12
6	Projektin vaiheet ja menetelmät	13
6.1	Suunnittelu.....	13
6.2	Seurojen lähtötilanteen kartoitus	13
6.3	Taido tutuksi -kiertue.....	14
6.4	Kysely uusille taidon harrastajille	14
6.5	Uusi jäsenhankinnan malli	14
6.6	Kyselytutkimus	14
6.7	Osallistuva havainnointi	15
7	Seurojen lähtötilanteen kartoitus	16
7.1	Kartoituksen toteutus	16
7.2	Kartoituksen tulokset.....	17
7.3	Kartoituksen pohdinta	20
7.4	Taidoseurojen jäsenhankinnan profiilit hankekaudelle	22
7.5	Kartoituksen luotettavuus ja pätevyys	23
8	Taido tutuksi -kiertue.....	25
8.1	Kiertueen ja jäsenhankinnan tulokset.....	25
8.2	Kiertueen ja jäsenhankinnan yhteenveto sekä johtopäätökset	29
9	Kysely uusille taidon harrastajille.....	33
9.1	Kyselytutkimuksen toteutus.....	33
9.2	Tutkimuksen tulokset	34
9.3	Tulosten tulkinta ja johtopäätökset	38
9.4	Tutkimuksen luotettavuus ja pätevyys.....	39

10 Projektin tulokset.....	41
10.1 Uusien taidon harrastajien aloittajasegmentit	41
10.2 Jäsenhankinnan malli.....	43
11 Pohdinta ja johtopäätökset	47
11.1 Sisäinen motivaatio, harrastusilmapiiri ja merkityksellisyys taidotoiminnassa	47
11.2 Aloittaville taidon harrastajille tärkeät merkitykset	49
11.3 Jatkotutkimusaiheet	49
11.4 Yhteenveto.....	50
11.5 Loppusanat.....	51
Lähteet	53
Liitteet.....	56
Liite 1. Hankesuunnitelma	56
Liite 2. Seurojen lähtötilanteen kartoitus	68
Liite 3. Kysely taidon harrastajille	72
Liite 4. Jäsenhankinnan työkalu taidoseuroille.....	77

1 Johdanto

Budolajien juuret ovat vanhoissa japanilaisissa sotataidoissa (bujutsu). Vuosisatojen aikana tapahtuneiden yhteiskunnallisten ja sosiaalisten muutosten takia vanhat taistelumenetelmät (jutsu) menettivät merkityksensä. Taistelutaitojen oppimisen sijasta harjoittelun tavoitteeksi tuli kehittää harrastajaansa ihmisenä (do). Budon harjoittelu on muokautunut erilaisiksi fyysisen harjoittelun menetelmiksi, joilla tavoitellaan mielen ja tekniikan täydellistä yhteyttä. Harjoittelu rohkaisee kohteliaaseen käyttäytymiseen, edistää teknistä taitavuutta, vahvistaa kehoa ja täydentää mieltä. (Nippon Budokan Foundation 2009, 17.)

Taidon, japanilaiset budolajin, juuret ovat karatessa ja perinteisessä Okinawa-te'ssä. Taido tarkoittaa suomeksi vartalon ja mielen tietä. (Suomen Taido 2019a.) Taidon kehittäjä Seiken Shukumine esitteli lajin virallisesti 23.1.1965. Maailman taidoliitto perustettiin vuonna 1983. (Kondo 2015, ii, 7.)

Suomeen taido saapui japanilaisen opiskelijan tuomana Lahteen vuonna 1972. Suomen Taidoliiton perustamiskokous järjestettiin 29.3.1981. (Suomen Taido Dan -yhdistys 2003, 29, 32.) Suomen Taidoliiton purkauduttua sen jäsenseurat liittyivät Karateliiton jäsenseuroiksi 1.1.2014 alkaen. Suomen Karateliiton taidon lajijaostoa tai -valiokuntaa kutsutaan Suomen Taidoksi. (Suomen Taido 2019b.)

Aloitin taidon harrastamisen vuonna 1994 ja olen työskennellyt Suomen Taidon palveluksessa kolmeen eri otteeseen vuosina 2003-2006, 2008-2010 sekä 2019-2020. Vuosina 2010-2012 toimin Suomen Karateliiton nuoriso- ja koulutuspäällikkönä. Seura- ja liittotoimijana olen havainnut toiminnassa kehitystarpeita. Erityistä huomiota olen kiinnittänyt jäsenhankintaan. Sen kehittäminen auttaisi varmistamaan taidoseurojen elinvoimaisuutta Suomessa.

Tämän projektin tavoitteena on kehittää uusi malli Suomen Taidon jäsenhankintaan. Malli pyritään rakentamaan sellaiseksi, että siihen sisältyisi kuvaukset taidoseurojen jäsenhankinnan profiileista hankekaudelle ja niissä aloittavien uusien harrastajien asiakassegmenteistä. Opinnäytetyö on laadittu Suomen Taidolle ja sen jäsenseuroille sekä niiden liitto- ja seuratoimijoille.

Malli pyritään laatimaan niin, että kehittämisen tulokset ovat sovellettavissa osin myös muuhun urheilu-, järjestö- ja vapaaehtoistoimintaan. Tämän lisäksi työ tarjoaa tietoa taidosta ja suomalaisesta taidotoiminnasta.

2 Motivaatio

Motivaatio on sisäinen tila, joka saa aikaan, ohjaa ja pitää yllä toimintaa (Lehtinen, Vauras & Lerkkanen 2016, 143). Motivaatio-sana on peräisin latinankielisestä sanasta *movere* eli liikkua (Kupias 2007, 120; Liukkonen & Jaakkola 2017, 130).

2.1 Sisäinen ja ulkoinen motivaatio

Motivaatio saa ihmisen liikkeelle ja siihen liittyy suunta, voimakkuus, vireys sekä päämäärä. Motivaatio on sisäistä tai ulkoista. Sisäinen motivaatio on kohdistunut sisältöihin, teemoihin ja itsensä kehittämiseen. Ulkoinen motivaatio kohdistuu esimerkiksi saatavaan palkankorotukseen, tutkintoon tai arvoon. Lisäksi hauskuus tai sosiaalisuus voi olla motivaatiota ylläpitävä tekijä. Parhaimmillaan erilaiset motivaatiot tukevat toisiaan. Oppimisen kannalta sisäinen motivaatio on kuitenkin se voima, joka saa oppijan oppimaan syvästi ja kiinnittämään huomionsa sekä opittaviin sisältöihin että omaan oppimiseensa. (Kupias 2007, 120.)

Ruohotie (2000, 87) määrittelee sisäisen motivaation liittyvän aktiviteetteihin, joihin yksilö ryhtyy toiminnan itsensä vuoksi. Ulkoinen motivaatio puolestaan viittaa toimintoihin, joihin ryhdytään yltääkseen parempiin tuloksiin kuin muut, saavuttaakseen ulkoisen palkkion tai välttääkseen negatiivisen seurauksen.

2.2 Motivaatioteoriat

Aluksi motivaatiota tutkittiin näkyvän käyttäytymisen perusteella, mutta viime vuosikymmeninä motivaatiotutkimus on siirtynyt käyttäytymisen taustalla olevien näkymättömien psykologisten ilmiöiden tarkasteluun. Nykyään motivaatio nähdään sosiaalkognitiivisena prosessina ja motivaation nähdään saavan alkunsa yksilön kognitiivisten tekijöiden ja sosiaalisen ympäristön yhteisvaikutuksesta. (Liukkonen & Jaakkola 2017, 130-131.)

Marjo Sinokki jakaa motivaatioteoriat tarveteorioihin ja prosessiteorioihin. Tarveteoriat selittävät käyttäytymisen sisäisiä syitä viettien ja tarpeiden pohjalta. Keskeisiin tarveteorioihin kuuluvat muun muassa Freudin ja Hullin perustarpeet, Pavlovin ehdollistaminen ja Maslowin tarvehierarkia. Prosessiteoriat kuvaavat ihmisten yksilöllisiä eroja reagoida ulkoisiin ja sisäisiin tekijöihin. Tällaisia teorioita ovat esimerkiksi Vroomin odotusarvoteoria, Adamsin tasapainoteoria, Decin & Ryanin itsemääräytymisteoria ja Csíkszentmihályin flow-teoria. (Sinokki 2016, 72-77.)

Lehtisen ym. (2016, 149) mukaan tunnetuin motivaatioteoria on Maslowin tarvehierarkia. Paljon konkreettisempi merkitys kasvatukselle ja opetukselle on kuitenkin ollut kansainvälisten tutkijoiden Edward Decin ja Richard Ryanin itsemääräämisteorialla (Self-Determination Theory). Teorian mukaan motivaatiota selittävät perustarpeet ovat tarve tuntea itsensä päteväksi (Competence), tarve sosiaaliseen kiinnittymiseen (Relatedness) ja tarve tuntea olevansa autonominen ja voivansa vaikuttaa tapahtumiin (Autonomy). Näiden tarpeiden pohjalta tutkijat selittävät sisäisen motivaation ylläpitämisen ja vahvistumisen ehtoja.

2.3 Itsemääräämisteoria

Myös Liukkonen ja Jaakkola (2017, 133) mainitsevat Decin & Ryanin itsemääräämisteorian eräänä uusimmista motivaatiotutkimuksen viitekehyksistä, jonka keskiössä ovat siis koettu autonomia, koettu pätevyys ja koettu sosiaalinen yhteenkuuluvuus. Näiden tarpeiden tyydyttyessä yksilön motivaatio muodostuu positiiviseksi ja kokemus sisäisesti motivoivaksi.

Koettu autonomia tarkoittaa yksilön mahdollisuutta itse vaikuttaa omaan toimintaansa ja säädellä sitä. Ihminen kokee autonomiaa, jos hänellä on tunne, että hän voi itse tehdä toimintaan liittyviä valintoja. Toisin sanoen yksilö kokee toimivansa omista lähtökohdistaan ilman ulkopuolista painostusta. (Liukkonen & Jaakkola 2017, 133.)

Koettu sosiaalinen yhteenkuuluvuus tarkoittaa kokemusta ryhmään kuulumisesta sekä turvallisuuden ja hyväksytyksi tulemisen tunnetta ryhmässä toimittaessa. Yhteenkuuluvuus näkyy esimerkiksi pyrkimyksenä etsiä kiintymystä ja läheisyyttä toisten ihmisten kanssa tai tarpeena kuulua johonkin ryhmään. (Liukkonen & Jaakkola 2017, 134.)

Koettu pätevyys tarkoittaa yksilön kokemusta kyvyistään ja niiden riittävydestä hänen toimiessaan erilaisten asioiden parissa. Yleinen itsearvostus koostuu useista ala-alueista kuten fyysisestä, sosiaalisesta ja älyllisestä pätevyydestä. (Liukkonen & Jaakkola 2017, 134.)

Itsemääräämisteoria esittää motivaation kuusiasteisena jatkumona, joka etenee motivaation puuttumisen, ulkoisen motivaation, pakotetun säätelyn, tunnistetun säätelyn ja integroidun säätelyn kautta kohti sisäistä motivaatiota. (Liukkonen & Jaakkola 2017, 136-137.)

Martela (2015, 64-71) on esittänyt Decin ja Ryanin itsemääräytymisteoriaan lisättäväksi neljännen psykologisen perustarpeen, hyväntekemisen. Kolmesta alkuperäisestä tarpeesta hän käyttää termejä vapaaehtoisuus, kyvykkyys ja läheisyys. Nämä neljä psykologista perustarvetta ovat keskeisiä sisäisen motivaation ja hyvinvoinnin kannalta.

2.4 Liikuntamotivaatio

Ryanin ja Decin (2017, 482-483) mukaan liikunta, urheilu ja ulkoilu ovat useimmiten sisäisesti motivoituneita ja ne tuottavat luontaisesti psyykkistä mielihyvää ja elinvoimaa. Urheiluun osallistutaan sisäisten motiivien kuten hauskanpidon, haasteellisuuden tai oppimisen vuoksi. Pokaalit, palkinnot tai muut palkkiot voivat joko vahvistaa tai heikentää sisäistä motivaatiota. Ryan ja Deci kuitenkin huomauttavat, että ihmiset ovat valmiiksi sisäisesti motivoituneita jopa yksinkertaisissa fyysisissä haasteissa. Mikäli yksilöitä huomioidaan palkitsemalla, saattaa sisäinen motivaatio heikentyä niiden kohdalla, jotka jäävät ilman palkintoa. Yksi nuorten drop out -ilmiöön johtavista syistä urheilussa on sosiaalisen vertailun liiallinen korostaminen, jonka vuoksi tunnetaan riittämättömyyttä kilpailla tai menestyä.

Erilaisilla palkitsemisjärjestelmillä on tärkeä tehtävä esimerkiksi eliittitason urheilijoiden valitsemisessa ja erottelamisessa sekä parhaiden tunnistamisessa ja tukemisessa. Näillä toimintatavoilla voi kuitenkin olla epätarkoituksenmukaisia seurauksia muussa urheilussa, jossa tavoitteena on syrjimättömyys. Harrastajien tai nuorten urheilijoiden palkitseminen voi johtaa harrastamisen lopettamiseen. (Ryan & Deci, 483-484.)

Positiivinen palaute parantaa liikkujan sisäistä motivaatiota niissä tilanteissa, joissa koetaan autonomian tunnetta. Optimaalisen tasoisessa haasteessa positiivinen palaute on erityisen motivoivaa. Optimaalinen haaste mahdollistaa harjoituksen onnistumisen ja ääri-rajoiille venymisen. Se vaatii ponnistuksia ja aikaansaa pätevyyden tunnetta. Liikunta ja urheilu tarjoavat monia palautekanavia ja siksi ala on esimerkillinen optimaalisen haasteen kokemiseen ja sisäisen motivaation vahvistumiseen. Monet urheilulajit ja liikuntamuodot tarjoavat osallistumismahdollisuuden eri tasoisille urheilijoille ja harrastajille. Tästä syystä osallistujat voivat jatkuvasti hakeutua heidän tasonmukaisiin optimaalisiin haasteisiin. (Ryan & Deci 2017, 485-486.)

Liikunnan ja urheilun avulla saatu merkityksellinen palaute sallii koetun pätevyyden tunteen parantumisen. Pätevyyteen kohdistuva palaute on liikuntamotivaation avain elementti. Positiivisesti koettu palaute on muutokseen tähtäävää, rakentavaa, autonomiaa tukevaa sekä vaihtoehtoja ja vinkkejä tarjoavaa. Positiivinen palaute pohjautuu selkeisiin ja

saavutettaviin tavoitteisiin eikä se ole henkilöperusteista. Arvosteleva ja kontrolloiva palaute heikentää sisäistä motivaatiota. Vaikka negatiivinen palaute heikentääkin koettua pätevyyden tunnetta ja sisäistä motivaatiota, niin senkin voi antaa autonomiaa tukevalla ja tulosta parantavalla tavalla. Tämä edellyttää negatiivisen palautteen muotoilemista siten, että se saa palautteensaajan ajattelemaan omia taitojaan ja niiden tehokkaampaa harjoittelua ja suorittamista. Näin esitettynä negatiivinen palaute tarjoaa mahdollisuuden kehittyä ja kasvaa, nolaamisen ja epätoivon sijasta. (Ryan & Deci 2017, 486.)

Lukuisat tutkimukset osoittavat, että sisäiseen motivaatioon liittyvistä motiiveista kumpuava liikunta tyydyttää paremmin ihmisen psykologisia perustarpeita ja johtaa parempaan lopputulokseen mm. oppiminen, sitkeys harjoitella, oman arvon tunne, liikunta-aktiivisuus. (Ryan & Deci 2017, 501-502.)

2.5 Motivoiva ilmapiiri

Ilmapiirin on oltava turvallinen, arvostava sekä kokeiluihin ja tutkimiseen innostava. Oppimisilmapiiri ja sen merkitys kannattaa ottaa yhteisen keskustelun aiheeksi. Ryhmän kanssa pohditaan, millainen ilmapiiri on tämän ryhmän ja tilanteen kannalta paras mahdollinen ja miten siihen voidaan yhdessä vaikuttaa. Näin muodostetaan yhteiset pelisäännöt. (Kupias 2007, 127.)

Vapaaehtoisuus perustarpeena on itseilmaisua ja autonomiaa. Tämä ilmenee mahdollisuutena tehdä asioita, joista on innostunut ja joita arvostaa sekä tunteena siitä, että tekee valinnat oman kiinnostuksen pohjalta. (Martela 2015, 83.)

Kyvykkyys tarkoittaa sitä, että saa asioita aikaan ja tuntee osaavan asiansa. Kyvykkyyttä on myös mahdollisuus kehittää itseään ja oppia. Kyvykkyyden rakennuspalikoita ovat sopiva haastetaso ja palaute, joiden avulla kyvykkyyttä voidaan kokea suhteessa päämäärään. (Martela 2015, 96-99.)

Martelan (2015, 120) mukaan ihmissuhteisiin satsaaminen on tehokkain tie hyvään elämään ja hyvinvointiin, sillä pohjimmiltaan ihmisenä oleminen on toisista huolehtimista ja sitä, että sinusta pidetään huolta. Läheisyys (yhteenkuuluvuus) on inhimillisen olemassaolon peruspiirre.

Hyväntekeminen on perustarve. Voimme hyvin, kun tunnemme auttavamme muita, erityisesti läheisiä. Voimme puolestaan pahoin, kun koemme olevamme haitallisia muita kohtaan. (Martela 2015, 122.)

Vaikka toimijan sisäinen motivaatio edellyttää vapaaehtoisuutta, kyvykkyyttä, yhteenkuuluvuutta (läheisyyttä) ja hyväntekemistä, voidaan kaikkia piirteitä tarkastella myös yhteisötasolla. Vapaaehtoisuus tarkoittaa esimerkiksi itseohjautuvuutta ja mahdollisuutta vaikuttaa toimintaan. Yhteisön kyvykkyyden kokemuksesta lisää mahdollisuus kehittyä ja oppia myös tovereilta. Yhteenkuuluvuuden tunne yhteisössä puolestaan saa aikaan turvallisuuden tunnetta ja yhteistoiminta paranee. Hyväntekeminen on yhteisön kokemus siitä, että toiminnalla on positiivinen vaikutus toisten elämään ja merkitystä muille. (Sinokki 2016, 236-237.)

Ryhmän innostusta, motivaatiota ja yhteisön motivaatioilmastoa voi parantaa vaikuttamalla edellä mainittujen neljän perustarpeen toteuttamisen edellytyksiin. Jäsenille annetaan tilaa pyrkiä kohti yhteistä päämäärää hänen itsensä parhaaksi katsomalla tavalla. Koettu pätevyys syntyy toimijan osaamisesta ja aikaansaamisen tunteesta. Yhteenkuuluvuus perustuu kokemukseen hyväksytyksi tulemisesta omana itsenään. Kaikille yhteisön jäsenille osoitetaan kunnioitusta ja välittämistä. Hyväntekeminen on mahdollista auttamalla ja huomioimalla ryhmän muita jäseniä. (Sinokki 2016, 239-240.)

Hyvässä yhteisössä tiedonkulku on toimivaa ja avointa sekä toimijoiden välillä vallitsee luottamus ja vastavuoroinen hyväntahtoisuus. (Sinokki 2016, 242-243.) Hyvässä motivaatioilmapiirissä yhteistyötä kuvaa innostuneisuus ja toimijoiden korkea sisäinen motivaatio: yhteisö on enemmän kuin osiensa summa (Sinokki 2016, 250).

3 Markkinointi

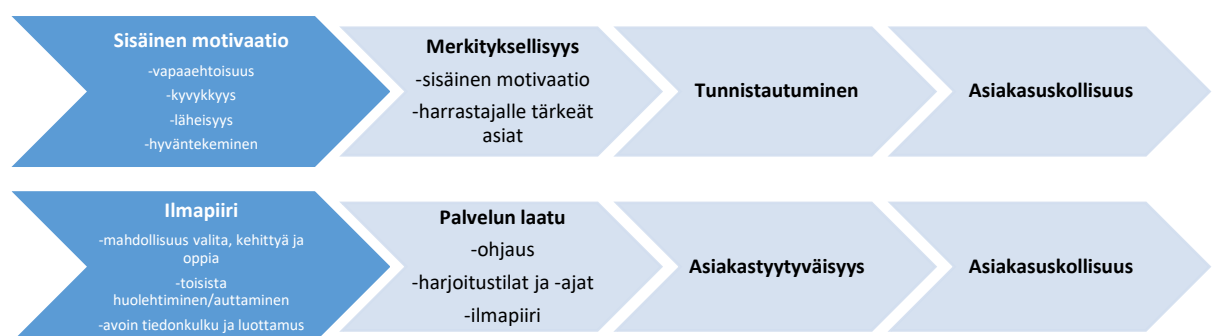
Uusasiakashankinnassa on tärkeä huomioida nykyisten asiakkaiden arvo. Nykyasiakkaiden ei tule joutua tuntemaan itseään huonommin kohdelluiksi. Tämän voi aiheuttaa esimerkiksi näkyvät uusille asiakkaille annettavat edut. (Sipilä 2008, 84.)

Markkinoinnin yleisen lainalaisuuden mukaan ilman asiakkaita ei ole kannattavaa liiketoimintaa. Nykyiset, tyytyväiset asiakkaat ostavat uudelleen todennäköisemmin. Uusasiakashankinta on kalliimpaa kuin nykyisten asiakkaiden pitäminen ja asiakassuhteiden kehittäminen. Muun muassa näistä syistä liiketoiminnassa ja muussa toiminnassa pyritään korkeaan asiakasuskollisuuteen ja sitoutumiseen.

3.1 Asiakasuskollisuus

Saksalaiset tutkijat Herbert Woratschek ym. (16.5.2019) ovat osoittaneet korrelaatioita erilaisten muuttujien ja asiakasuskollisuuden välillä. Tutkimukset käsittelevät palvelutuotantoketjuja esimerkiksi urheilutilaisuuksia. Heidän mukaansa joukkueeseen tunnistautuminen on merkittävin yksittäinen asiakasuskollisuuteen johtava tekijä. Toinen merkittävä tekijä on palvelun laatu, joka vaikuttaa asiakastytyvyyteen ja sitä kautta asiakasuskollisuuteen.

Kuvioon 1 on tiivistetty asiakasuskollisuutta edistävä viitekehys. Tähän on päädytty mukailen Woratschekin ym. havaintoja urheilun palvelutuotantoketjuista ja asiakasuskollisuuden johtavista tekijöistä.



Kuvio 1. Asiakasuskollisuutta edistävä viitekehys (mukailtu: Woratschek ym. 16.5.2019)

Merkityksellisyys on tärkeää, sillä se tuo ihmisen toiminnan keskiöön tehden siitä järkevää harrastajan sisäistä motivaatiota tukien. Mahdollisuus tunnistautua ja kiinnittyä yhteisöön liimaa harrastajan uskolliseksi harrastajaksi.

Palvelun laatu vaikuttaa asiakastyytyväisyyden kautta asiakasuskollisuuteen. Laatua voi parantaa esimerkiksi edistämällä ohjausta, sopivia harjoitusolosuhteita ja motivoivaa ilma-
piiriä. Hyvässä ryhmässä on mukava olla ja mielekästä liikkua.

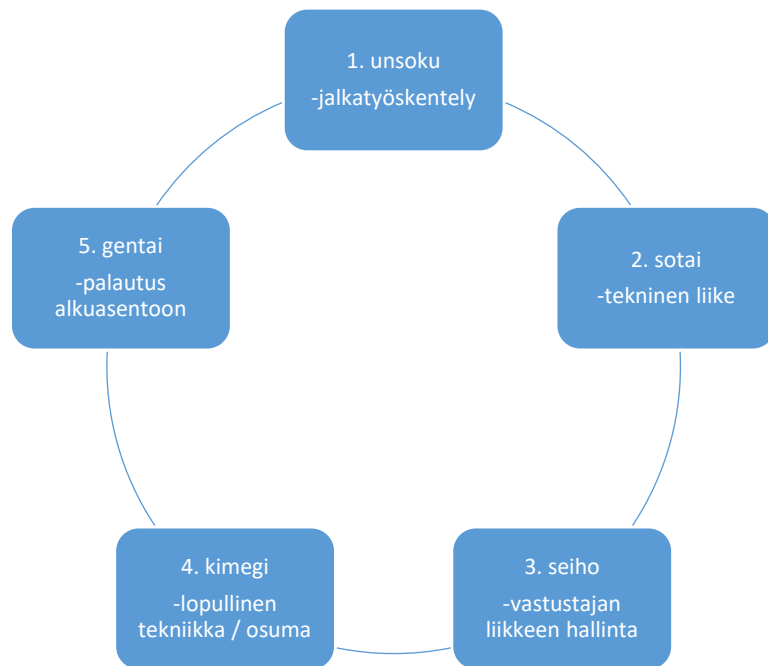
3.2 Merkityksellisyys

Toisen saksalaisen oppineen Guido Schafmeisterin mukaan olemme ”merkityksellisen ta-
louden” aikakauden alussa. Digitalisaation ansiosta tietoa on kylliksi saatavilla ja jaetta-
vissa missä ja milloin vain. Tulevaisuudessa voittajia ovat ne, jotka osaavat
tehdä tiedosta älykästä, ymmärrettävää ja merkityksellistä. Ihmiset haluavat tehdä siistejä
juttuja, joilla on merkitystä. Menestyksekkään urheilumarkkinoinnin voi Schafmeisterin
mukaan rakentaa alustalle, joka varaa aikaiseen tunnistautumiseen ja merkityksellisyy-
teen. (Schafmeister, 15.5.2019.).

Merkitystä tai merkityksellisyyttä (Purpose) on ehdotettu markkinoinnin viidenneksi P:ksi.
Markkinointimix koostuu perinteisesti neljästä osa-alueesta: tuotteesta (Product), hinnasta
(Price), jakelusta (Place) ja viestinnästä (Promotion).

4 Taido lajina

Taidossa lajitaitoja (kuvio 2) sovelletaan prosessimaisesti. Taido-ottelija aloittaa tekniikkansa unsokulla eli jalkatyöskentelyllä ja päättyy takaisin jalkatyöskentelyyn gentain eli palautuksen avulla siirtyen sulavasti jatkuen seuraavaan liikkeeseen. Tärkeintä ei ole lopullinen ratkaiseva tekniikka, vaan viidestä osa-alueesta muodostuva kokonaisuus, joka alkaa ja päättyy jalkatyöskentelyyn. Harjoittelun osa-alueisiin liittyvät yhteiskunnalliset toiminnot ovat myös tärkeitä. (Kondo 2015, 184-185.)



Kuvio 2. Taidon lajitaitojen soveltamisprosessi (Kondo 2015, 5, 127)

Ensimmäinen vaihe: jalkatyöskentely tai ajattelu

Ajattelemalla asentoa ja tasapainoa saavutetaan mahdollisuus hyökätä ja puolustautua. Oikea hyökkäyskulma, ajoitus ja etäisyys sovitetaan jalkatyöskentelyllä. Tosielämässä vaihe vastaa tiedonkeruuta ja tehtyjen havaintojen pohjalta laadittua suunnitelmaa tai strategiaa.

Toinen vaihe: tekninen liike tai päätös

Jalkatyöskentelyn jälkeen valitaan paras tapa käyttää kehoa hyökkäykseen. Samalla mukaudutaan vastustajan liikkeisiin. Menestyäkseen liiketoiminnassa on valittava markkinoiden tarpeeseen sopivat investoinnit. Tätä kutsutaan päätöksenteon vaiheeksi.

Kolmas vaihe: vastustajan liikkeen hallinta tai menetelmä

Seuraavaksi edetään ratkaisevaan tekniikkaan. Jos vastustajan puolustuksesta löytyy heikkous alavartalosta, niin pyyhkäisy saattaa olla oikea valinta. (Liike-)elämässä tämä vaihe vastaa toimenpiteitä.

Neljäs vaihe: lopullinen tekniikka/osuma tai tulos

Tämä vaihe kiteytyy oikeaan osumakohtaan ohjautuvaan sopivaan voimaan, jonka tulos on mitattavissa. Tässä vaiheessa liiketoimintaa tulokset ovat nähtävissä ja niiden arviointi voidaan aloittaa.

Viides vaihe: palautus alkuasentoon tai harkinta/reflektio

Tekniikan arvioimiseksi vetäydytään lopuksi vastustajasta etäälle omaan alkuasentoon. Tässä vaiheessa tehdyt toimenpiteet, tuottavuus ja tulokset analysoidaan liiketoiminnan onnistumisen arvioimiseksi johtaen lopulta uuteen suunnitelmaan. (Kondo 2015, 184-185.)

5 Projektin tausta ja tavoite

5.1 Taustaa

Suomen Taidoon kuuluu 30 jäsenseuraa. Seuroista 21 toimii aktiivisesti. Lisensoituja henkilöjäseniä jäsenseuroissa on yhteensä noin 450 (31.7.2019). Lajia levitettiin Suomessa aktiivisesti 1970-luvulta 1990-luvulle saakka. Taidon harrastajamäärät kasvoivat tasaisesti saavuttaen noin 1000 lajiaktiivin huippulukeman vuosituhannen vaihteessa. Aktiivisen levittämisen ja uusien seurojen perustamisen aikakauden jälkeen harrastajamäärät ovat olleet laskussa 2000-luvulla. (Suomen Taido 2019c.)

Strategiakaudella 2017-2020 Suomen Taido keskittyi seuratoiminnan tukemiseen ja uusien toimintatapojen innovoimiseen. Ensisijaisena tehtävänä oli tukea ja neuvoa taidoseuroja sekä järjestää seuratoimijoille laadukkaita ja yhteisöllisiä koulutuksia, leirejä ja tapahtumia. Tehtävänä oli myös tuottaa seuroille tuki- ja markkinointimateriaaleja jäsenhankinnan ja lajin tunnettuuden tueksi.

Seurojen menestyksen vahvistamiseksi Suomen Taido käynnisti seurahankkeen strategiakauden aluksi. Hankkeeseen osallistuvia seuroja tuettiin osaamisen ja toiminnan uudistamisessa. Tavoitteena oli muun muassa parantaa valmiutta lisätä harrastajien ja liikkujien määriä.

5.2 Taido tutuksi -hanke ja muutossuunnitelma

Harrastajamäärien laskevan trendin vuoksi suomalaisen taidotoiminnan painopiste päätettiin kohdistaa jäsenhankintaan. Ajankohta todettiin otolliseksi, sillä vuosi 2020 oli välivuosi arvokilpailuissa ja seurahanke oli nostanut jäsenseurojen toiminnan laatua. Lisäksi todettiin, että Suomen Taidon perustoiminta oli sellaisella tasolla, että panokset olivat järkevintä sijoittaa erilaiseen tekemiseen. Kasvu nähtiin arvokkaaksi, sillä se tuo toimintaan lisää energiaa ja houkuttelee mukaan uusia resursseja: ihmisiä, toimijoita, harrastajia, kiinnostusta, näkyvyyttä ja tunnettuutta.

Seurahankkeen luonnollisena jatkona käynnistettiin Taido tutuksi -hanke (TATU). Sen tavoitteena oli kasvattaa lajin harrastajamäärää 400:lla hankekauden 1.8.2019-30.9.2020 aikana. TATU-hankkeen suunnitelman (liite 1) mukaan:

- Olemme yhteisöllinen ja osaava taidoperhe, joka toivottaa kaikki mukaan avoimesti ja lämpimästi.
- Tehtävämme on tarjota ainutlaatuisia kamppailuelämyksiä, jotka tuovat kokijalleen iloa ja hyvinvointia.

Muutostavoitteena oli varmistaa lajin säilyminen ja seurojen elinvoimaisuus Suomessa saamalla 400 uutta taidon harrastajaa hankekauden aikana. Asioita haluttiin tehdä toisin ja kokeilla rohkeasti uudenlaista jäsenhankintaa. Tavoitteena oli myös kartuttaa tietoa ja osaamista tulevaisuutta varten esimerkiksi tunnistamalla erilaiset aloittajasegmentit ja etsimällä hankkeen aikana rahoitusmahdollisuudet jäsenrekrytoinnin jatkamiselle.

5.3 Projektin kohde

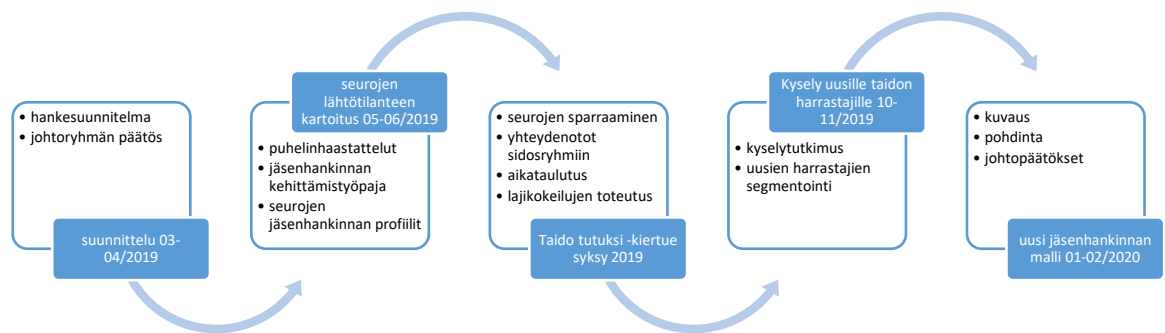
Tämän projektin tavoitteena oli kehittää uusi malli Suomen Taidon jäsenhankintaan. Malli pyrittiin rakentamaan sellaiseksi, että siihen sisältyisi kuvaukset taidoseurojen jäsenhankinnan profiileista hankekaudelle ja niissä aloittavien uusien harrastajien asiakassegmenteistä.

Liikunnan harrastamisen ollessa murroksessa on tärkeä saada tietoa seurojen uusien asiakkaiden profiileista. Kilpailu uusista harrastajista on koventunut 1990-luvun alun seuranperustamisbuumin jälkeen. Uusia kamppailu- ja budolajeja, erilaisia liikuntamuotoja ja muita vapaa-ajan harrastuksia on nykyään tarjolla merkittävästi enemmän.

Palveluiden tarjoaminen ja kehittäminen omalle asiakassegmentille vaatii asiakkaan tuntemista. Näiden yhdistäminen seurojen omaan toimintaan käytettävissä olevat resurssit huomioiden antaa vahvan perustan kilpailla muuttuvassa toimintaympäristössä.

6 Projektin vaiheet ja menetelmät

Projektin päävaiheet olivat suunnittelu, seurojen lähtötilanteen kartoitus, Taido tutuksi -kiertue, kysely uusille taidon harrastajille ja uusi jäsenhankinnan malli. Prosessin vaiheet toimenpiteineen ja ajankohtineen näkyvät kuviosta 3. Opinnäytetyö eteni projektimaisesti Suomen Taidon tilaamana. Toimeksiantajan edustajat olivat aktiivisesti mukana suunnittelemassa ja toteuttamassa projektia. Työhön on yhdistetty myös tutkivaa otetta soveltuvin osin.



Kuvio 3. Projektin vaiheet ja aikataulu

6.1 Suunnittelu

TATU-hanke vahvistettiin Suomen Taidon johtoryhmässä keväällä 2019. Projektipäällikön ja jäsenseurojen tehtäväksi asetettiin suunnitella ja toteuttaa päiväkot-, koulu- ja työpaikkakiertue, jossa esitellään taidoa ja tehdään jäsenhankintaa hankekauden ajan. Pääpainopisteeksi valittiin päiväsaikaan tehtävä kenttätö, johon seuratoimijoiden on erittäin hankala sitoutua oman toimensa ohella.

Päätöksenteosta itse toiminnan alkuun oli aikaa noin neljä kuukautta. Tänä aikana laadittiin erilaiset materiaalit ja valmisteltiin erilaisten rutiinien pyörittäminen mahdollisimman pitkälle. Hankkeen alustava aikataulu kirjattiin kuukausitasolla toimintasuunnitelmaan (liite 1).

6.2 Seurojen lähtötilanteen kartoitus

Suomen Taidon johtoryhmän ja vastuuhenkilöiden kanssa sovittiin, että työhön ryhdytään kartoittamalla seurojen lähtötilannetta hankkeeseen. Kartoitus toteutettiin touko-kesäkuussa 2019. Tämä vaihe käsitellään pääluvussa 7.

6.3 Taido tutuksi -kiertue

Elokuun 2019 alussa aloitettiin TATU-kiertueen toteutus. Toiminta perustui laaditulle hankesuunnitelmalle ja toteutetulle seurojen lähtökartoitukselle. Kesän aikana seuroja autettiin muun muassa uusien kurssien markkinointimateriaalien luomisessa ja heille järjestettiin jäsenhankinnan kehittämistyöpaja 15.6.2019 Keravalla. Kiertue esitellään tarkemmin pääluvussa 8.

6.4 Kysely uusille taidon harrastajille

TATU-hankkeen tavoitteena oli myös kartuttaa tietoa ja osaamista tulevaisuutta varten esimerkiksi tunnistamalla erilaiset aloittajasegmentit. Uusille taidon harrastajille toteutettu kysely esitellään pääluvussa 9. Toiminnan kehittämiseksi haluttiin selvittää seuraavia asioita:

- Mitkä asiat ovat merkityksellisiä lajin aloittajille tai potentiaalisille asiakkaille ja motivoivat heitä liikkumaan,
- minkä kanavan kautta aloittajat saavat tiedon lajista ja harrastusryhmästä
- ja millaisia esteitä liittyy harrastamisen jatkamiseen.

6.5 Uusi jäsenhankinnan malli

Tämän projektin tavoitteena oli kehittää uusi malli Suomen Taidon jäsenhankintaan. Malliin liittyy kuvaukset juuri taidon aloittaneiden harrastajien asiakassegmenteistä. Aloittajasegmentit ja uusi jäsenhankinnan malli esitellään pääluvussa 10. Pohdinta ja johtopäätökset löytyvät puolestaan työn viimeisestä luvusta 11.

6.6 Kyselytutkimus

Kysely tunnetaan survey-tutkimuksen keskeisenä menetelmänä. Englanninkielinen termi survey tarkoittaa sellaisia kyselyn, haastattelun ja havainnoinnin muotoja, joissa aineistoa kerätään standardoidusti. Asiat kysytään kaikilta vastaajilta siis täsmälleen samalla tavalla. Lomakkeen kysymysten muoto ja esittämisjärjestys on täysin määrätty. (Hirsjärvi ym. 2012, 193, 208.)

Kyselytutkimuksella voidaan kerätä laaja tutkimusaineisto. Tutkimukseen voidaan saada paljon henkilöitä ja kysyä monia asioita samalla tavalla. Menetelmä on myös tehokas ja se säästää tutkijan aikaa. Lomake on mahdollista lähettää suurelle joukolle samanaikaisesti verkkokyselynä. Hyvin toteutetun kyselyn avulla aineisto voidaan käsitellä nopeasti ja analysoida se tietokoneen avulla. Myös aikataulu on helppo arvioida melko tarkasti. Myös tutkimushaastattelu voidaan toteuttaa strukturoituna eli lomaketta apuna käyttäen. (Hirsjärvi ym. 2012, 195-196, 208.)

6.7 Osallistuva havainnointi

Osallistuvassa havainnoinnissa tutkimukset ovat tyypillisesti kenttätutkimuksia, joissa tutkija osallistuu tutkittavien ehdoilla heidän toimintaansa. Usein tutkija pyrkii pääsemään havainnoitavan ryhmän jäseneksi ja jakamaan kokemuksia ryhmän jäsenten kanssa. Havainnointimenetelmää käytettäessä on tärkeä pitää erillään havainnot ja omat tulkinnat näistä havainnoista. (Hirsjärvi ym. 2009, 216-217.)

Kenttätöpäiväkirjaan tallennetaan tutkimuskohdetta koskevat havainnot, tapahtumat ja tuntemukset välittömästi tai pian havainnoinnin jälkeen. Havainnointi on ensisijaisesti laadullisen tutkimusmenetelmän aineiston keräämisen tapa. Havainnointi sopii tutkimuksiin, joissa tutkitaan yksittäisen ihmisen toimintaa ja hänen vuorovaikutustaan toisten ihmisten kanssa. Sosiaalista vuorovaikutusta tutkittaessa voidaan käyttää osallistuvaa vapaata havainnointia. (Vilkkä 2006, 37-41.)

7 Seurojen lähtötilanteen kartoitus

Suomalaisista taidoseuroista pohjoisin toimii Rovaniemellä ja eteläisin Helsingissä. Läntisin seura sijaitsee puolestaan Turussa ja itäisin aktiivinen Kuopiossa. Kaikki jäsenseurat haluttiin tavoittaa yhdenvertaisesti alkukartoitusvaiheessa ja erilaisia vaihtoehtoja punnittiin seurojen saavuttamiseksi.

Selvitys päätettiin toteuttaa puhelimitse. Se katsottiin tilanteeseen nähden kustannustehokkaimmaksi ja nopeimmaksi vaihtoehdoksi. Matkustaminen paikan päälle seuroihin ei olisi ollut projektipäällikölle mahdollista oman toimen ohella. Heräsi myös epäily, etteivät kaikki seurat pääsisi välttämättä osallistumaan, mikäli heidät kutsutaan yhteistapaamisiin.

Kartoituksen olisi voinut toteuttaa myös kyselytutkimuksena. Seuratoimijoihin haluttiin kuitenkin saada henkilökohtainen kontakti ja varmistaa, että kaikki seurat tavoitetaan kerralla ja asiat ymmärretään mahdollisimman oikein. Alkukartoitukselle asetettiin seuraavat tavoitteet:

- Kerrotaan seuroille käynnistyvästä TATU-hankkeesta, jonka tavoitteena on auttaa Suomen Taidon jäsenseuroja toiminnan kehittämisessä ja harrastajamäärien lisäämisessä,
- kartoitetaan seurojen jäsenhankinnan nykytilannetta, tavoitteita ja tukitarpeita
- ja markkinoidaan 15.6.2019 järjestettävää jäsenhankinnan kehittämistyöpajaa.

7.1 Kartoituksen toteutus

Seurojen alkukartoitus toteutettiin strukturoituna haastatteluna eli lomaketta apuna käytäen. Kyselylomake (liite 2) suunniteltiin yhdessä Suomen Taidon vastuuhenkilöiden kanssa. Tämän jälkeen kysely laadittiin Webropol kysely- ja raportointityökalun avulla, johon vastaukset syötettiin haastattelun aikana.

Aineisto käsiteltiin kvantitatiivisesti viimeistä avointa kysymystä lukuun ottamatta. Avointeen kohtaan kirjattiin haastattelun päätteeksi muita asetelmaan olennaisesti liittyviä seikkoja. Näitä olivat esimerkiksi kysymyksiin liittyvät havainnot tai lainaukset ja hankkeeseen liittyvät toiveet tai palaute.

Haastattelemisen ja Webropol-lomakkeen käytön harjoittelemiseksi järjestettiin kaksi testi-soittoa. Niissä ei havaittu ongelmia. Ensimmäinen soitto seuran tehtiin parhaan mahdollisen vastaajan varmistamiseksi ja haastatteluajan sopimiseksi. Kyselyyn tavoitettiin kaikki 21 aktiivista jäsenseuraa. Varsinaiset puhelinhaastattelut toteutettiin 30.5.-5.6.2019 välisenä aikana seuraavasti:

- Asikkalan Taido, Espoon Taido, Helsingin Taido, Jigotai (Jyväskylä), Järvenpään Taidoseura 30.5.2019,

- Kouvola Taido, Lapin Kamppailu-urheilu- ja Taidoseura (Rovaniemi), Mäntsälän Taido, Riihimäen Taido, Tampereen Taido 31.5.2019,
- Lahden Gentai, Oulun Taidoseura, Porvoon Taidoseura, Yliopiston Taido (Helsinki) 3.6.2019,
- Lahden Sugata, Nummelan Kumakai, Sandokai (Kerava), Vantaan Taido, VTTaido (Espoo) 4.6.2019
- ja Kuopion Taidoseura, Turun Taidoseura 5.6.2019.

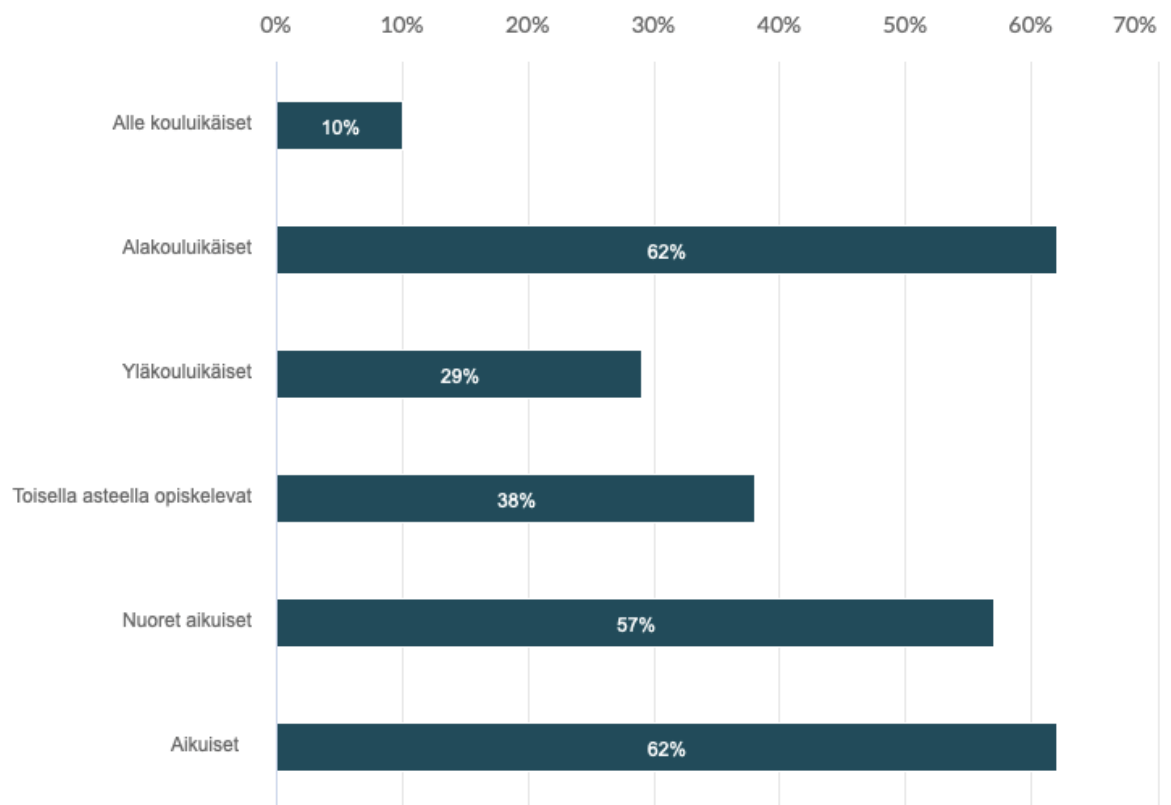
Puhelinhaastatteluihin käytettiin aikaa yhteensä 9 tuntia 25 minuuttia ja 57 sekuntia. Puhelun keskimääräinen kesto oli noin 27 minuuttia, lyhyimmän ollessa noin 10 minuuttia ja pisimmän noin 57 minuuttia. Valtaosa vastaajista 17 (80 %) toimi seuran hallituksen tai lajijaoston puheenjohtajana, kaksi tiedottajana (10 %) ja kaksi muissa vastuutehtävissä (10 %).

7.2 Kartoituksen tulokset

Kartoituksen mukaan 10 prosentissa vastaajien seuroista on nimetty henkilö, joka vastaa jäsenhankinnasta. Kyselystä ilmeni myös, että viidesosalla seuroista ei ole ajantasaisia nettisivuja ja 86 % seuroista käyttää viestinnässään sosiaalisen median kanavia. Yleisimmät käytetyt some-kanavat olivat Facebook (18 vastaajaa) ja Instagram (13 vastaajaa).

Kaksi kolmesta seurasta ilmoitti kiinnostuksensa osallistua 15.6.2019 järjestettävään jäsenhankinnan kehittämistyöpajaan. Vastaajista 71 % suhtautui myönteisesti osallistumiseen TATU-hankkeesta aiheutuviin taloudellisiin kustannuksiin.

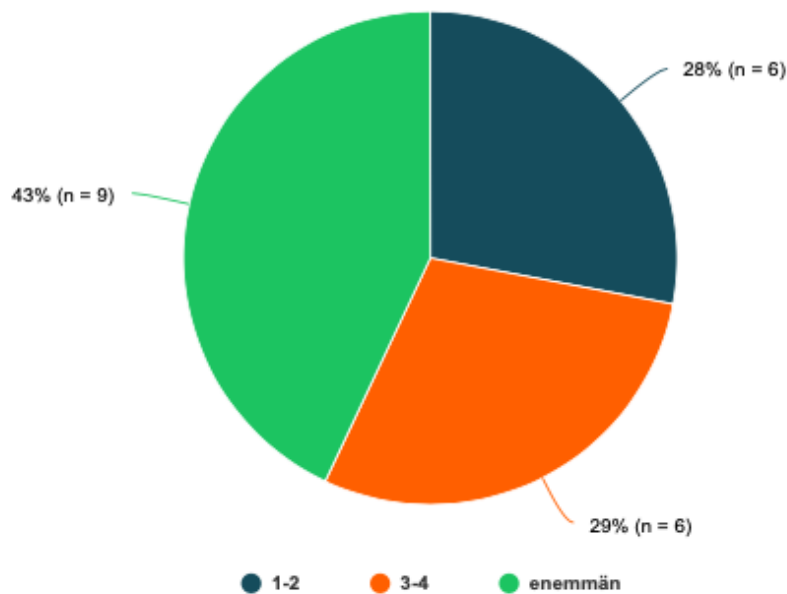
Seurojen jäsenhankinnan kohderyhmiä kysyttäessä tyypillisimmät tavoitellut harrastajasegmentit olivat alakouluikäiset, nuoret aikuiset ja aikuiset (kuvio 4). Tämän haastattelun mukaan noin 60 % seuroista tavoittelee uusia harrastajia kolmesta edellä mainitusta kohderyhmästä. Alle kouluikäisille suunnattua toimintaa järjestetään joka kymmenennessä seurassa. Noin kolmasosa seuroista toivoo mukaan yläkouluikäisiä ja/tai nuoria opiskelijoita. Seurojen suosituimmat viestintäkanavat kohderyhmien tavoittamiseksi ovat mainokset ja uutiset paikallislehdissä 86 % sekä nettisivut ja sosiaalinen media 71 %. Kolmasosa vastaajista ilmoitti seuran käyttävän lajiesittelyitä ja/tai -näytöksiä kohderyhmän tavoittamiseen ja noin neljäsosa suoramarkkinointia jäsenistönsä kautta.



Kuvio 4. Suomen Taidon jäsenseurojen kohderyhmät jäsenhankinnassa ikäryhmittäin

Kysyttäessä uusien harrastajien rekrytoimisen tiheyttä noin puolet vastaajista ilmoitti seuransa aloittavan kursseja kerran vuodessa. Vajaa kolmannes (29 %) seuroista rekrytoi uusia harrastajia kausittain eli kerran keväällä ja kerran syksyllä. Seuroista 19 % käynnisti kursseja useammin tai jatkuvasti.

Vastaajien mukaan lähes kaikki seurojen aktiiviset ohjaajat ja valmentajat ovat koulutettuja Suomen Taido Dan -yhdistyksen vyökoejärjestelmän mukaisesti. Vastaajista 43 % ilmoitti seurassa olevan vähintään viisi aktiivista ohjaajaa. Noin neljäsosa (28 %) seuroista toimii yhden tai kahden ohjaajan voimin (kuvio 5).



Kuvio 5. Aktiivisten valmentajien ja ohjaajien lukumäärä taidoseuroissa

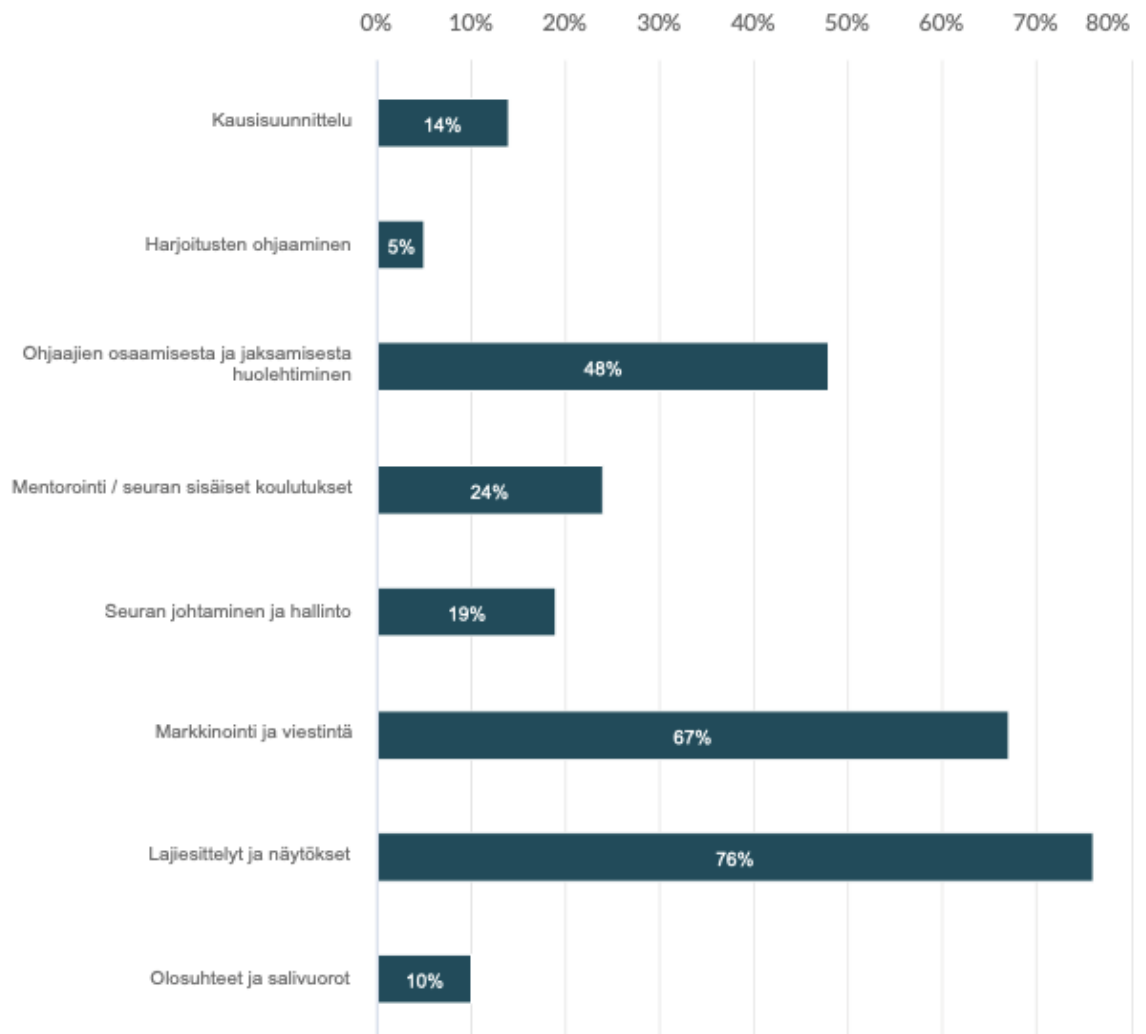
Suomen Taidon kilpailija- tai harrastajalisenssin lunastaneita taidokoita oli lähtötilanteessa noin 450 (31.7.2019). Seurat jakautuivat jäsenmäärien perusteella melko tasaisesti neljään ryhmään:

- suuret seurat yli 40 jäsentä (24 %),
- keski-suuret seurat 21-40 jäsentä (33 %),
- keskipienet seurat 11-20 jäsentä (24 %)
- ja pienet seurat 10 tai alle jäsentä (19 %).

TATU-hankkeen tavoitteena oli kasvattaa lajin harrastajamäärää 400:lla hankekauden 1.8.2019-30.9.2020 aikana. Vastaajia pyydettiin arvioimaan sitä, kuinka paljon seura pystyy vastaanottamaan uusia harrastajia hankekauden aikana. Alkukartoituksen perusteella kaikkien vastaajien arvioima seurojen yhteenlaskettu kasvupotentiaali oli noin 400-600 uutta harrastajaa. Seurat jakautuivat uusien harrastajien kasvupotentiaalin perusteella neljään ryhmään:

- suuri potentiaali yli 40 uutta harrastajaa (29 %),
- keski-suuri potentiaali 21-40 uutta harrastajaa (14 %),
- keskipieni potentiaali 11-20 uutta harrastajaa (33 %)
- pieni potentiaali 10 tai alle uutta harrastajaa (19 %).

Vastaajien toivotuimmat tukimuodot jäsenhankintaan liittyivät lajiesittelyiden- ja näyttösten toteuttamiseen 76% tai markkinointiviestinnän tehostamiseen 67 % (kuvio 6). Myös ohjaajien ja valmentajien osaamisesta ja jaksamisesta huolehtimiseen kaivattiin apua joka toisen vastaajan seurassa.



Kuvio 6. Seurojen toivomat tukitoimet jäsenhankintaan

7.3 Kartoituksen pohdinta

Kartoituksen mukaan 10 prosentissa Suomen Taidon jäsenseuroista on nimetty henkilö, joka vastaa jäsenhankinnasta. Toisaalta Isokankaan (2019, 41-43) mukaan 60 % seuroista kertoi nimenneensä markkinointiviestinnästä vastaavan henkilön tai ryhmän vuonna 2018. Näillä seuroilla oli myös määritelty tavoite markkinointiviestinnälle yhtä lukuun ottamatta. Harvempi seura oli määritellyt markkinointiviestinnän budjetin.

Vastaajista 70 prosenttia liittyy seuran markkinointiviestinnän tavoitteeseensa jäsenmäärän kasvun, joko tietyissä harrastajaryhmissä tai seuran toiminnan parissa yleisesti. Isokangas pohtii markkinointiviestintävastaavan nimeämisen olevan markkinointiviestinnän suunnittelun keskiössä mahdollistaen esimerkiksi markkinointiviestintätavoitteen asettamisen ja budjetin määrittämisen. (Isokangas 2019, 47, 51.)

Osa vastaajista ilmoitti kaipaavansa nuoria aikuisia, aikuisia ja sitoutuneita vapaaehtoisia enemmän mukaan toimintaan, mutta kohderyhmä koetaan haasteelliseksi saavuttaa. Suomalaisesta aikuisväestöstä 82,3 % kertoi harrasteensa liikuntaa viimeisen vuoden aikana ja 40 % suunnittelee aloittavansa yhden tai useamman uuden harrastuslajin seuraavan vuoden aikana (Mononen, Blomqvist, Hakamäki, Laine & Mäkinen 2018, 10, 19). Aarre-sola ym. (2018, 39.) mukaan eniten vapaaehtoistyötä tehdään jalkapallon, jääkiekon, suunnistuksen, yleisurheilun, salibandyn, maastohiihdon ja pesäpallon parissa.

Lajiesittelyt- ja kokeilut sekä suoramarkkinointi jäsenien kautta näyttäisivät olevan melko käyttämätön voimavara seurojen kohderyhmän tavoittamiseksi. Noin joka kolmas tai neljäs seura käyttää vastausten perusteella näitä kanavia hyödykseen. Samalla kolme neljästä vastaajasta toivoo jäsenhankinnan tukea lajiesittelyihin, -kokeiluihin ja -näytöksiin. Löydökset tukevat TATU-hankkeen suunniteltuja toimenpiteitä. Tehtäväksi asetettiin toteuttaa päiväkot-, koulu- ja työpaikkakiertue, jossa esitellään taidoa ja tehdään jäsenhankintaa.

"Kouluvierailuita on suunniteltu."

"Lajikokeilut ovat hyviä."

"Sisäänotto lajikokeiluista on suunniteltava huolellisesti."

Seurojen toiminta näyttäisi olevan polarisoitunutta käytettävissä olevan ohjaajaresurssin näkökulmasta. Noin neljäsosa vastaajista ilmoitti seurassa olevan noin kymmenen aktiivista ohjaajaa. Vastaavasti neljäsosa taidoseuroista toimii yhden ohjaajan varassa.

Valmentajakyselyn 2019 perusteella suomalaiset valmentajat tulevat mukaan valmennus-toimintaan useimmin joko oman (42 %) tai lapsen (25 %) lajiharrastuksen kautta. Vapaaehtoisvalmentajilla suurin tarve on kehittyä lajitiedoissa- ja taidoissa. (Blomqvist, Mononen & Hämäläinen 2020, 4-5.)

Useimmin toteutuneiden ja tärkeimpien oppimistilanteiden perusteella valmentajien oman osaamisen kehittämisen kivijalkana ovat työskentely ja vuorovaikutus muiden valmentajien kanssa, valmennettavilta saatava palaute sekä omien ideoiden testaaminen ja kokeileminen käytännön arkivalmennuksessa (Blomqvist ym. 2020, 49).

Vaihtoehtoisia rekrytointitapoja tulisi harkita, sillä valtaosa valmennustehtävistä on joko tarjottu henkilölle tai siihen on tarjouduttu vapaaehtoisesti. Rekrytoinnin monipuolistaminen mahdollistaisi erilaisten väestöryhmien kattavamman tavoittamisen. (Blomqvist ym. 2020, 47.)

Valmentajakyselyn johtopäätöksenä suositellaan myös, että koulutuspolulla jatkaminen tulee tehdä valmentajalle merkityksellisemmäksi. Koulutussisältöjen tulee olla entistä kohderyhmälähtöisempiä ja aiempi osaaminen tulisi tunnistaa entistä paremmin. (Blomqvist ym. 2020, 48.)

7.4 Taidoseurojen jäsenhankinnan profiilit hankekaudelle

Seurat sijoitettiin kolmiulotteiselle koordinaatistolle haastattelujen päätyttyä. Valitut muutajat olivat seuran nykyinen jäsenpohja, seuran käytettävissä olevat ohjaajaresurssit ja hankekaudelle arvioitu kasvupotentiaali.

Nykyinen jäsenpohja kuvaa seuran asemaa omalla alueellaan ja seuran toiminnan vakautta. Seuran arvioitu hankekauden kasvupotentiaali liittyy TATU-hankkeen tavoitteeseen eli lajin harrastajamäärän kasvattamiseen 400:lla hankekauden 1.8.2019-30.9.2020 aikana.

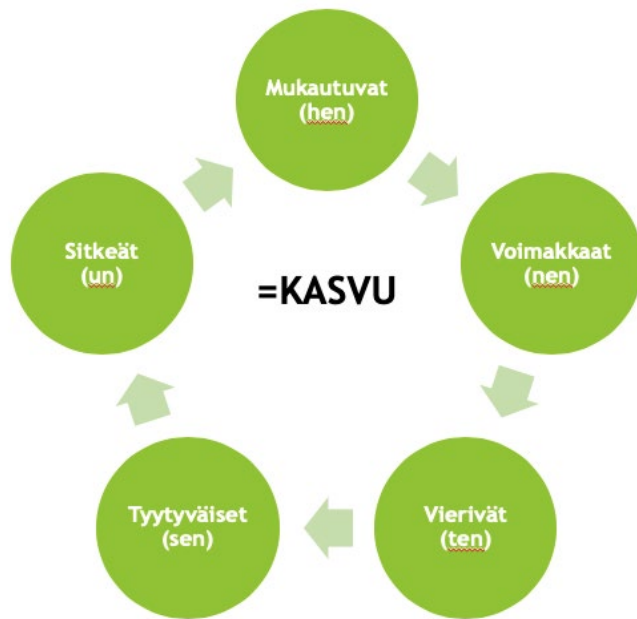
Käytettävissä oleva ohjaajaresurssi kertoo yhdestä seuran tärkeimmistä resursseista. Taidon harrastaja (taidokas) kehitty taidoekspertiksi noin 5-10 vuodessa, jolloin hän suorittaa mustan vyön. Viimeistään silloin hänen odotetaan ottavan ohjausvastuuta. (Tolsa 2010, 1.)

Seurojen havaittiin kuuluvan viiteen ryhmään. Suomalaisten taidoseurojen jäsenhankinnan luokitellut profiilit hankekaudelle ja niiden karkeat kuvaukset ovat seuraavat:

- **Tyytyväiset:** vastaajan arvio seuran nykyisestä käytettävissä olevasta ohjaajaresursista on pieni, eikä hankekaudelle ole arvioitu kasvupotentiaalia.
- **Sitkeät:** vastaajan arviot seuran nykyisestä käytettävissä olevasta ohjaajaresurssista ja jäsenpohjasta ovat pienehköt. Aktiivinen ydintoimija mahdollistaa pienen tai keskipienen kasvupotentiaalin hankekaudella.
- **Mukautuvat:** Vastaajan arvio seuran nykyisestä jäsenpohjasta on vakaampi ja potentiaali jäsenhankintaan hankekaudella on keskisuurta. Käytettävissä oleva ohjaajaresurssi on pienehkö.
- **Voimakkaat:** Vastaajan arvio seuran jäsenhankinnan potentiaalista hankekaudella on suuri. Käytettävissä oleva ohjaajaresurssi tai nykyinen jäsenpohja on rajallinen.
- **Vierivät:** Vastaajan arviot seuran nykyisestä jäsenpohjasta, hankekauden kasvupotentiaalista ja käytettävissä olevasta ohjaajaresurssista ovat suuria.

Taidoharjoittelun lajitekkinen viitekehys sekä lajitaitojen oppimisjärjestys ja kehittyminen rakentuvat taidolle ominaisten viiden liikkeen ympärille (sen, un, hen, nen, ten). Hyökkäminen ja puolustautuminen toteutetaan vartalon akselia muuttamalla (Kondo 2015, 7, 19).

Ensimmäinen liikesarja perustuu sen-tekniikan harjoittamiseen ja siihen sisältyy myös seuraavan liikesarjan un-tekniikkaa ja jopa hen-tekniikkaa. Siten mahdollistetaan oppimisen asteittainen eteneminen (Kondo 2017, 12). Toinen liikesarja keskittyy puolestaan un-tekniikan oppimiseen ja sisältää osia seuraavasta tasosta (hen). Näin ollen taidon lajitaitojen motorinen harjoittelu etenee helpommasta (sen) progressiivisesti (un-hen-nen) kohti vaikeampaa (ten). Suomalaisten taidoseurojen jäsenhankinnan profiilit hankekaudelle kuuluvat myös viiteen ryhmään (kuvio 7).



Kuvio 7. Taidoseurojen jäsenhankinnan profiilit hankekaudelle

Varsinainen taidoharjoittelu aloitetaan siis sen-tekniikasta, jossa pyörähdetään vartalon pystyakselin ympäri tuulenpyörteen lailla. Sen-tekniikkaan myös päädytään uudelleen ten-tekniikan jälkeen toiselle oppimiskierrokselle. Un-tekniikkaa tehtäessä tulisi liikkua ylös ja alas sitkeästi kuin voimakas valtameren aalto. Hen-tekniikassa vartalo mukautuu vastustajan liikkeisiin tuulessa muotoaan muuttavan pilven lailla. Hen-tekniikka on vahva ja joustava kuin paju. Sen oksat taipuvat, mutta eivät taitu. Nen-tekniikka muistuttaa voimakasta vesipyörrettä, joka imaisee mukaansa. Ten-tekniikan liikkeen muoto on nopea pyöriminen. (Suomen Taido Dan -yhdistys 2003, 11-15.) Sanotaan, että vierivä kivi ei sammaloidu.

7.5 Kartoituksen luotettavuus ja pätevyys

Haastattelutilanteet tuntuivat sujuvan luontevasti ja häiriöttömästi. Haastattelijan oli mahdollista varmistaa keskustelun aikana kysymysten ymmärtäminen. Tarvittaessa pystyttiin myös pyytämään tarkennuksia tai selvyyttä mahdollisesti epäselvään vastaukseen liittyen.

Virheen mahdollisuutta ilmeni syötettäessä vaihtoehtoja ja vastauksia Webropol-lomakkeeseen. Vaikka syöttämiseen kiinnitettiin erityistä huomiota ja keskittymistä, niin pienet vääristymät vastauksissa ovat mahdollisia.

Kartoitukseen tavoitettiin vastaajat kaikista Suomen Taidon aktiivisista jäsenseuroista. Ensimmäisen puhelinsoiton aikana haastattelu-aikaa varattaessa pyrittiin varmistamaan paras mahdollinen vastaaja kyselyyn. Kartoitus edustaa yksittäisen vastaajan näkemystä seuran tilanteesta koko jäsenistön tai yhdistyksen hallituksen sijasta.

8 Taido tutuksi -kiertue

Taidoseurat ovat aktiivisimpia jäsenhankinnassaan syksyisin. Tiedossa olivat myös ne seurat, jotka halusivat hankkeeseen mukaan heti elokuun alusta. Nopean yhteydenotto- kierroksen jälkeen seurat ja projektipäällikkö sopivat toteutettavista toimenpiteistä ja niiden vastuunjaosta. Sparrausta tehtiin puhelimitse, Skypen kautta, sähköpostitse ja paikan päällä kokoustaen.

Seurakehittäminen painottui hankesuunnitelman ja alkukartoituksen mukaisesti lajiesittelyiden ja -kokeilujen ja niihin liittyvän markkinointiviestinnän suunnitteluun, koordinointiin ja toteutukseen. Tukea annettiin seuran tarpeitten mukaan myös esimerkiksi kausi- ja harjoitussuunnitteluun, harjoitusten ohjaamiseen tai seuran johtamiseen.

Projektipäällikkö suunnitteli kiertueen aikataulun, vastasi yhteydenotoista sidosryhmiin, avusti markkinointimateriaalien laatimisessa, markkinoi kiertuetta eri kanavissa ja teki lajikokeilujen tuntisuunnitelmat. Ylivoimaisesti suurin tukimuoto oli kuitenkin arkisin päiväsaikaan toteutettavat lajikokeilut. Tilaisuuksia pidettiin jonkin verran myös iltaisin ja viikonloppuisin. Näistä seurat vastasivat pääsääntöisesti.

Kiertueaikataulun yhteensovittaminen seurojen tarpeeseen ja projektipäällikön aikatauluun ei ollut helppoa. Kohderyhmien valitseminen, tarjottavien tukimuotojen päättäminen ja niiden seurakohtainen räätälöinti hoidettiin kiivaalla aikataululla lennosta. Suunnitteluun ei ollut käytettävissä juurikaan aikaa. Apua syksyllä käynnistyvään kurssitoimintaan ja sen jäsenhankintaan tarvittiin nopeasti. Projektipäällikön 37,5 tunnin viikkotyöpanoksesta 80 % varattiin seurojen ja valittujen kohderyhmien rajapinnassa työskentelyyn.

8.1 Kiertueen ja jäsenhankinnan tulokset

Hankkeeseen osallistui syyskaudella 12/21 seuraa. Syksyn 2019 aikana taidoa kokeili TATU-hankkeessa yli 2300 potentiaalista lajin harrastajaa kouluissa, päiväkodeissa ja opilaitoksissa. Kokeiluja järjestettiin 41 tilaisuudessa 135 ryhmälle. Laji otettiin useimmiten innolla vastaan ja saatu palaute oli hyvää. Lisäksi lajia esiteltiin neljässä harrastetapahtumassa, joissa taidoon tutustui noin 300 lajista kiinnostunutta. TATU-kiertueen lajikokeiluja ja -esittelyjä järjestettiin taulukon 1 mukaisesti.

Taulukko 1. TATU-seurojen lajikokeilut ja -esittelyt syksy 2019 (tilanne 11.11.2019)

Seura	Tilaisuudet / pvm	Ryhmät	Osallistujamäärä	Uudet harrastajat
Asikkalan T	1	6	89	16
Espoon Taido	12	17	328	5
Helsingin Taido	2	12	291	2
Jigotai	3	7	128	4
Kumakai	2	7	153	28
Kuopion TS	5	11	260	3
Oulun Taidoseura	-	-	-	-
Porvoon TS	3	7	156	7
Sandokai	8	21	348	21
School Action Day	1	4	96	
Tampereen Taido	3	11	174	7
Vantaan Taido	2	5	104	1
Yliopiston Taido	3	31	500	10
Yhteensä	45	139	2627	104

Uusia harrastajia TATU-hankeseuroissa aloitti noin 100 syyskaudella. Viidessä hankkeen ulkopuolisessa seurassa ei ollut lainkaan aloittajia. Lahden Sugatassa, VTTaidossa, Järvenpään Taidoseurassa ja Lapin Kamppailu-urheilu- ja Taidoseurassa aloittajia oli yhteensä 40. Kaiken kaikkiaan seuroissa aloitti 144 uutta harrastajaa (taulukko 2). Aloittajat jakautuivat kurssimuodoittain seuraaviin ikäryhmiin:

- alle kouluikäiset eli Taido Minit: 13 (9 %),
- alakouluikäiset eli Taido Kids: 85 (59 %) ja
- yläkouluikäiset ja vanhemmat eli Taido Core: 46 (32 %).

Taulukko 2. Uudet harrastajat ikäryhmittäin kaikissa jäsenseuroissa ja seurojen jäsenmäärät (syksy 2019)

Seura	Alle 7v	7-12 -v	13-v ja vanh.	Uudet harrastajat	TATU-hanke	Jäsenmäärä
Asikkala	-	9	7*	16	X	42
Espoo	-	2	3	5	X	33
Helsinki	-	2	-	2	X	16
Jigotai	-	4	-	4	X	19
Järvenpää	-	19	1	20		59
Kouvola	-	-	-	-		10
Kumakai	-	17	11	28	X	49
Kuopion TS	-	2	1	3	X	22
Gentai	-	-	-	-		7
Sugata	8	6	3	17		57
Lapin KUTS	-	-	2	2		3
Mäntsälä	-	-	-	-		3
Oulun TS	-	-	-	-	X	8
Porvoon TS	-	7	-	7	X	30
Riihimäki	-	-	-	-		12
Sandokai	5	14	2	21	X	66
Tampere	-	3	4	7	X	27
Turun TS	-	-	-	-		19
Vantaa	-	-	1	1	X	9
VTTaido	-	-	1	1		5
Yliopisto	-	-	10	10	X	41
Yhteensä	13	85	46	144	12	537

*osa alakouluikäisiä (ei tarkkaa tietoa)

Lisenssi on pakollinen kaikille taidon harrastajille niin seura- kuin liittotason toiminnassa. Lisenssejä lunastettiin kaudelle 2019-2020 11.11.2019 mennessä 400 lisenssinhaltijalle. Edeltävällä kaudella 2018-19 lisenssejä lunastettiin samaan päivämäärään mennessä 370 haltijalle. Vertailu ja muutos kausien välillä näkyy taulukosta 3. Lisenssinhaltijoiden osuus suhteessa koko jäsenmäärään oli kohtuullisen hyvällä tasolla noin 74 %. Lisenssinhaltijoiden määrä kasvoi edellisvuodesta 30:llä (n. 8 %)

Taulukko 3. Lisenssinhaltijat seuroittain kausilla 2018-2019 ja 2019-2020 (tilanne 11.11.)

Seura	2018-19	2019-20	Muutos %	Uudet harrastajat syksy-19	TATU-hanke	Lisenssi % jäsenistä 2019
Asikkala	20	25	25 %	16	X	60 %
Espoo	22	25	14 %	5	X	76 %
Helsinki	20	15	-25 %	2	X	94 %
Jigotai	5	10	100 %	4	X	53 %
Järvenpää	41	56	37 %	20		95 %
Kouvola	2	5	150 %	-		50 %
Kumakai	39	50	28 %	28	X	102 %
Kuopion TS	23	19	-17 %	3	X	86 %
Gentai	1	1	0 %	-		14 %
Sugata	27	30	11 %	17		53 %
Lapin KUTS	1	1	0 %	2		33 %
Mäntsälä	0	0	0 %	-		0 %
Oulun TS	7	3	-57 %	-	X	38 %
Porvoon TS	20	15	-25 %	7	X	50 %
Riihimäki	4	1	-75 %	-		8 %
Sandokai	43	62	44 %	21	X	94 %
Tampere	16	19	16 %	7	X	70 %
Turun TS	23	12	-48 %	-		63 %
Vantaa	7	10	42 %	1	X	111 %
VTTaido	3	3	0 %	1		60 %
Yliopisto	46	38	-17 %	10	X	93 %
Yhteensä	370	400	8 %	144	12	74 %

Suomen Taidolta ja sen jäsenseuroilta puuttuu yhteinen jäsenrekisteri. Tästä syystä lisenssit ovat paras luotettava lähde rekisteröityjen taidon harrastajien määrien vertailuun. TATU-hankkeeseen osallistui syyskauden 2019 aikana 12 taidoseuraa. Näistä seitsemässä lisenssinhaltijoiden määrä kasvoi edellisestä kaudesta. Määrällisesti kasvu oli suurinta Sandokaissa (+19 lisenssiä), Järvenpään Taidoseurassa (+15) ja Nummelan Kumakaissa (+11). Viidessä TATU-hankeseurassa lisenssinhaltijoiden määrä laski edellisestä kaudesta. Eniten määrät putosivat Yliopiston Taidossa (-8 lisenssiä), Helsingin Taidossa (-5) ja Porvoon Taidoseurassa (-5).

Lisenssinhaltijoiden määrä kasvoi siis seitsemässä 12:sta (n. 58 %) TATU-hankkeeseen osallistuneessa seurassa. Lisenssejä lunastettiin näissä seuroissa yhteensä 201 haltijalle.

Kaudelle 2018-2019 samoissa seuroissa lisenssejä lunastettiin vastaavalla tarkastelujaksolla 152 haltijalle. Määrällisesti lisenssinhaltijoiden ryhmä kasvoi 49 henkilöllä ja suhteellisesti noin 32 prosentilla.

Viidessä hankeseurassa (n. 42 %) lisenssinhaltijoiden määrä laski. Lisenssejä lunastettiin tässä ryhmässä yhteensä 90 haltijalle. Edeltävällä lisenssikaudella 2018-2019 näissä seuroissa lisenssejä lunastettiin vastaavalla tarkastelujaksolla 116 haltijalle. Lisenssinhaltijoiden määrä pieneni ryhmässä 26 henkilöllä, suhteellisesti noin 22 prosentilla. Kaikki TATU-seurat huomioiden lisenssejä lunastettiin kaudelle 2019-2020 yhteensä 291 haltijalle. Edelliseen kauteen verrattuna kasvua oli 23 henkilöä (9 %).

Syyskaudella 2019 TATU-hankkeeseen ei osallistunut yhdeksän 21:stä Suomen Taidon jäsenseurasta. Kahdessa seurassa lisenssinhaltijoiden määrät olivat laskussa: Riihimäen Taido -3 haltijaa ja Turun Taidoseura -11 haltijaa. Neljässä seurassa lisenssimäärät pysyivät ennallaan ja kolmessa seurassa haltijoiden määrä kasvoi: Kouvolan Taido +3 haltijaa, Järvenpään Taidoseura +15 haltijaa ja Lahden Sugata +3 haltijaa. Kaikissa TATU-hankkeeseen osallistumattomissa seuroissa lisenssejä lunastettiin kaudelle 2019-2020 yhteensä 109 haltijalle. Edelliseen kauteen verrattuna tämä ryhmä kasvoi seitsemällä henkilöllä ja suhteellisesti noin 6 prosenttia.

Kaikki lisenssit huomioiden haltijoiden määrät kasvoivat eniten 7-12 -vuotiaiden ikäryhmässä noin 34 prosentilla. Tyttöjä ryhmässä oli 17 enemmän kuin vuosi aikaisemmin ja poikia 16 enemmän. Nouseva trendi havaittiin myös 40-49 -vuotiaiden miesten ryhmässä noin 36 prosentin kasvulla. Muissa ryhmissä koot pysyivät ennallaan tai olivat pienessä laskussa. Kokonaisuutta tarkasteltaessa miesten ja naisten suhteellinen osuus pysyi samana (taulukko 4).

Taulukko 4. Lisenssinhaltijat ikäryhmittäin ja sukupuolittain kausilla 2018-2019 ja 2019-2020 (tilanne 11.11.)

Ikäryhmä	Lisenssi- kausi 2018-19	Naisten %- osuus 2018-19	Miesten %- osuus 2018-19	Lisenssi- kausi 2019-20	Naisten %- osuus 2019-20	Miesten %- osuus 2019-20	Muutos kau- desta 2018-19
Alle 7-v	11	18% (2)	82% (9)	11	18% (2)	82% (9)	0 %
7-12-v	98	35% (34)	65% (64)	131	39% (51)	61% (80)	34 %
13-19-v	67	42% (28)	58% (39)	67	46% (31)	54% (36)	0 %
20-29-v	59	58% (34)	42% (25)	53	51% (27)	49% (26)	-10 %
30-39-v	58	55% (32)	45% (26)	54	61% (33)	39% (21)	-7 %
40-49-v	51	51% (26)	49% (25)	58	41% (24)	59% (34)	14 %
50-v ja yli	26	12% (3)	88% (23)	26	19% (5)	81% (21)	0 %
Yhteensä	370	43% (159)	57% (211)	400	43% (173)	57% (227)	8 %

8.2 Kiertueen ja jäsenhankinnan yhteenveto sekä johtopäätökset

Yksi syksyn 2019 TATU-kiertueen suurimmista haasteista oli aikataulujen yhteensovittaminen seurojen tarpeiden, kohderyhmien kysynnän ja projektipäällikön työajan puitteisiin. Parhaiten liikkeellelähdössä onnistuttiin niiden paikkakuntien osalta, jossa pohjatyötä ja suunnittelua oli tehty hyvin kevään ja kesän aikana. Näissä tapauksissa ratkaisevia tekijöitä olivat muun muassa seuratoimijoiden ja projektipäällikön välinen aktiivinen vuorovaikutus, selkeästi asetetut jäsenhankinnan tavoitteet ja valmiit tilatut markkinointimateriaalit. Joitakin lajikokeiluja ja harrastetapahtumia sovittiin myös ennen varsinaisen hankekauden alkua.

Yhteydenotot sidosryhmiin (mm. päiväkodit, koulut, oppilaitokset) hoidettiin sovitusseuratoimijoiden ja/tai projektipäällikön toimesta. Tämän jälkeen kokeilujen sopimista jatkettiin viestein ja puhelimitse projektipäällikön toimiessa seuran ja sidosryhmän välisenä liimana. Erityisesti päiväkotien johtajien sekä ala- ja yläkoulujen ja lukioden rehtorien kanssa yhteydenpito sujui jouhevasti. Nämä tahot näyttävät olevan valmiit vastaanottamaan liikunta-harrastetarjontaa toimintapäivän aikana. Useimmat tahot olivat entuudestaan tottuneita ja harjaantuneita seurayhteistyössä.

”Olisi hienoa, jos lapset pääsisivät kokeilemaan uutta lajia”

”Kiitos suuresti sinulle, kun kävit liikuttamassa oppilaitamme! Nämä ovat aina tosi mukavia juttuja meille koulun väelle. Toivottavasti saatte uusia harrastajia taidon pariin meiltä!”

Yhteydenpito oli haastavampaa muiden toisen asteen ja korkea-asteen oppilaitosten kanssa. Vastausten saaminen kesti pitempään, oikeaa vastuuhenkilöä ei tavoitettu tai yhteistä intressiä ei löytynyt. Hankekokemuksen perusteella alakoulut olivat kaikista joustavimpia kumppaneita. Erilaisten räätälöityjen kokeiluratkaisujen sopiminen oli innostavaa ja luontevaa luokan- ja liikunnanopettajien kanssa. Päiväkodeissa, yläkouluissa, lukioissa ja muissa oppilaitoksissa ryhmien salivuorot olivat usein kiinteät.

Projektipäällikkö laati lajikokeilujen ja -esittelyiden tuntisuunnitelmat ja vastasi ohjauksen käytännön toteutuksesta. Osa seuroista hoiti kokeiluja itsenäisesti projektipäällikön keskityessä koordinointiin ja markkinointiviestinnän toimenpiteisiin. Tuntisuunnitelmat laadittiin kolmelle ikäryhmälle: alle kouluikäisille, alakouluikäisille sekä yläkouluikäisille ja sitä vanhemmille. Runkoa paranneltiin jatkuvasti tuntien aikana kerätyn palautteen ja tehtyjen havaintojen perusteella. Kenttätöypäiväkirjaan tallennettiin tehty havainnot, tapahtumat, niiden osallistujamäärät ja tuntemukset välittömästi havainnoinnin jälkeen.

Lähes kaikissa ryhmissä suosituimpia ja tykätympiä olivat erilaiset välineharjoitteet, joko potkutekniikoiden kehittely potkumaaleihin tai lyöntitekniikat pistehanskoihin. Ohjauksessa korostettiin paria ydinkohtaa, vauhdikasta, dynaamista ja hauskaa liikunnan iloa, pieniin yksityiskohtiin puuttumista välttämällä ja positiivista palautetta antaen. Perusasentoja tai lajinomaista liikkumista ei opetettu. Tämä tuntui toimivan. Toiseksi eniten kokeilijat nauttivat erilaisista parin kanssa tehtävistä kamppailullisista peleistä, leikeistä ja harjoituksista muun muassa polvi- ja olkapäähippa. Lähes yhtä suosittua oli akrobatia, lähinnä erilaiset kärrynpyörävariaatiot, sillä niitä oli mahdollista harjoitella kovalla alustalla kokeilijoiden motoriset valmiudet huomioiden. Erilaiset siirtymiset ja ryhmänhallinta mietittiin huolellisesti toiminnan aktiivisuuden tehostamiseksi.

Tuntisuunnitelmat muokkautuivat lopulta pääsääntöisesti näiden kolmen osa-alueen vaaraan: 1) kamppailulliset pelit ja leikit parin kanssa, 2) akrobatia/kehonhallinta ja 3) välineharjoittelu. Eri osa-alueiden keskinäistä painotusta vaihdeltiin osallistujien ikä- ja taitotason sekä tunnin keston mukaan. Esimerkiksi päiväkodeissa painotusta siirrettiin enemmän kehonhallintaan ja lukion pitkällä kokeilutunneilla käytiin läpi taidon viisi perusliikettä ja -tekniikkaa.

Kokeilut aloitettiin esittäytymällä, alkukumarruksin ja lyhyellä suullisella lajiesittelyllä tai videolla. Kokeilijoiden innostamisessa ei havaittu merkittäviä eroja suusanallisen ja videon avulla toteutetun lajiesittelyn välillä. Tunnin lopuksi kokeilijat ohjattiin seuran peruskursseille ja korostettiin että lajitaitoja on lupa harjoitella ainoastaan valvotuissa olosuhteissa turvallisesti asianmukaisessa ohjauksessa.

Kaiken kaikkiaan kokeilut saivat positiivisen vastaanoton ja palautteen niin kokeilijoilta kuin sidosryhmän vastuuhenkilöiltä, joille lähetettiin tapahtuman jälkeen kiitos- ja jälkimarkkinointiviesti sekä kysely. Kyselyssä pyydettiin sidosryhmien vastaajia ilmoittamaan, kuinka todennäköisesti he suosittelisivat taidon lajikokeilua ystävälleen tai työtoverilleen. Asteikolla 1:stä (erittäin epätodennäköisesti) 10:een (erittäin todennäköisesti) kokeilut saivat keskiarvon 9,6. Kaksi vastaajaa ilmoitti vaihtoehdoksi arvosanan 8 ja muut arvosanan 9-10 (n = 19).

NPS (Net Promoter Score) on asiakasuskollisuuden mittari, joka mittaa asiakkaan suositeluhalukkuutta ja tyytyväisyyttä yhden jo edellä mainitun kysymyksen avulla. NPS-mittarin mukaan kiitettävän arvosanan 9 tai 10 vastanneet suosittelevat toimintaa, tyydyttävän arvosanan 7 tai 8 valinneet ovat passiivisia ja sitä heikomman arvosanan antaneet ovat ar-

vostelijoita. NPS lasketaan vähentämällä suosittelijoiden suhteellisesta osuudesta arvostelijoiden suhteellinen osuus. Tässä tapauksessa NPS on 90, suosittelijoiden osuus oli noin 90 vastanneista, eikä arvostelijoita ollut lainkaan.

Kevään 2020 TATU-kiertueen suunnittelussa ja toteutuksessa saatua palautetta hyödynnetään referenssinä. Syntynyt verkosto on tulevaisuudessa tärkeä resurssi seuroille. Kyselyn avoimesta palautteesta ilmenee syitä suosittelulle ja kehitysehdotuksia:

”Ryhmät olivat innostuneita näytetunneista ja harjoitteista. Harjoitusvälineitä olisi voinut olla enemmän, jotta kaikki olisivat päässeet kokeilemaan niillä enemmän. Muuten erittäin hyvä kokonaisuus.”

”Todella kiva tapahtuma, mutta vetäjiä olisi voinut olla enemmän kuin yksi.”

TATU-hankkeen muutostavoitteena oli varmistaa lajin säilyminen ja seurojen elinvoimaisuus Suomessa saamalla 400 uutta taidon harrastajaa hankekauden aikana. Tehtäväksi asetettiin toteuttaa päiväkot-, koulu- ja työpaikkakiertue, jossa esitellään taidoa ja tehdään jäsenhankintaa.

Syksyn 2019 TATU-kiertueen lajikokeilut osoittautuivat toimivaksi kanavaksi tehdä lajia tuksi erityisesti päiväkodeissa ja peruskouluissa. Alakoulujen kautta on mahdollista saavuttaa kerralla nopeasti hyvinkin suuria kokeilijamääriä. Päiväkodeissa, yläkouluissa ja lukioissa järjestyy helposti yksittäisten ryhmien kanssa toimiminen. Jäsenhankinnan kannalta tehokkaimpina kokeiluina näyttäytyivät ne tilaisuudet, joissa yhdistyi useita seuraavia elementtejä tai piirteitä:

- Kaikki alakoulun oppilaat tai tietyt luokka-asteet pääsivät kokeilemaan lajia kerralla joko yhden tai kahden toimintapäivän aikana,
- kokeilut ohjattiin yhdessä projektipäällikön ja seuran oman ohjaajan/ohjaajien kanssa,
- jatkomahdollisuus seuran peruskurssiharjoituksiin oli räätälöity alkamaan saumattomasti kokeilujen jälkeen,
- kokeilijoille jaettiin tunnin päätteeksi laadukas esite kotiin vietäväksi ja heidät pyydettiin kutsumaan kaverit, sisarukset ja perheenjäsenet mukaan tutustumaan veloituksetta seuran harjoituksiin,
- seuran harjoitustilat sijaitsevat suhteellisen helpon kulkuyhteyden päässä lajikokeilupai-kasta,
- seuralla on vahva asema paikallisessa urheiluseurakentässä ja laji tunnetaan paikka-kunnalla tai
- seuralla on selkeä jäsenhankinnan tavoite toiminta- ja markkinointisuunnitelmiseen sekä vastuuhenkilöineen.

TATU-kiertueen tilaisuudet saivat keskimäärin viisi prosenttia kokeilijoista siirtymään seuran harjoituksiin. Esimerkkitapauksessa 222 koulun oppilasta kokeili taidoa kuudessa ryh-

mässä noin 25 minuutin ajan ja heistä 14 osallistui saman illan seuraharjoituksiin. Toisessa esimerkissä 285 oppilasta kokeili lajia 13 ryhmässä tiistaina ja keskiviikkona 35 minuutin ajan. Heistä 11 osallistui seuraavan maanantain seuraharjoituksiin.

Myös lisenssimäärien kehityksen näkökulmasta tulokset ovat rohkaisevia. Syksyllä 2019 järjestetyt lajikokeilut kohdistuivat enimmäkseen alakouluihin ja tässä ikäluokassa lisenssinhaltijoiden määrät kasvoivat 34 prosenttia edelliseen vuoteen verrattuna. Tehtyjen kokeilujen perusteella näyttäisi siltä, että nuoria ja nuoria aikuisia on hankalampi saada siirtymään kokeiluista seuran harjoituksiin. He näyttivät kuitenkin nauttivan tunnista, vaikka eivät ehkä etsikään uutta liikuntaharrastusta. Nuorten ja aikuisten kokeilujen toteuttamiseen ei myöskään näytä löytyvän yhtä tehokkaita mekanismeja kuin alakouluikäisille.

Kokeilujen yhteydessä monet lapset olivat erittäin välittömiä. He kysyivät erilaisia asioita, pyysivät näyttämään temppuja ja antoivat spontaaneja aplodeja. He kerääntyivät tunnin päätteeksi ympärille pyytämään esitteitä ja juttelemaan rohkeasti. Osa halusi nimikirjoituksen ja pienempien alakoululaisten sekä päiväkotien ryhmässä tuntui syntyvän jopa faaniutta.

"Ootsä Suomen Bruce Lee?", "Kato ninja!" tai "Voit sä sainata?"

Jäsen- ja lisenssimäärien laskeva trendi saatiin syksyn 2019 aikana taittumaan nousuun. Vuoden 2020 aikana nähdään riittävätkö tehdyt ja tulevat toimenpiteet TATU-hankkeelle asetettujen tavoitteiden saavuttamiseksi. Tahdissa on vielä kiristämisen varaa ennen kuin harrastajamäärät saadaan selkeämpään kasvuun. Nykyisiä jäseniä tulisi palvella entistä paremmin, ettei mahdollinen kasvava drop out uhkaisi syödä osaa kasvupotentiaalista. Lajin harrastamisen lopettavien ja aloittavien suhde on ratkaiseva jäsenmäärän muutosten näkökulmasta.

9 Kysely uusille taidon harrastajille

TATU-hankkeen tavoitteena oli myös kartuttaa tietoa ja osaamista tulevaisuutta varten esimerkiksi tunnistamalla erilaiset aloittajasegmentit. Toiminnan kehittämiseksi haluttiin selvittää seuraavia asioita:

- Mitkä asiat ovat merkityksellisiä lajin aloittajille tai potentiaalisille asiakkaille ja motivoivat heitä liikkumaan,
- minkä kanavan kautta aloittajat saavat tiedon lajista ja harrastusryhmästä
- ja millaisia esteitä liittyy harrastamisen jatkamiseen.

9.1 Kyselytutkimuksen toteutus

Selvitykseen haluttiin saavuttaa kaikki syyskaudella 2019 aloittaneet uudet taidon harrastajat ympäri Suomen. Etukäteen alkusyksystä ei ollut vielä tietoa kunkin seuran tarkoista aloittajamääristä. Kartoitus päädyttiin toteuttamaan kyselytutkimuksen keinoin. Seuraavaksi määriteltiin kyselyn runko:

- vastaajan sukupuoli, ikä ja seura,
- kanavat lajin ja harrastusryhmän löytämiseksi,
- taidon harrastamiseen liittyvien asioiden tärkeys,
- tieto maksetusta jäsen- ja lisenssimaksusta,
- syyt harrastamisen mahdolliseen lopettamiseen,
- avoimet kysymykset ja
- yhteystiedot tuotearvontaa varten

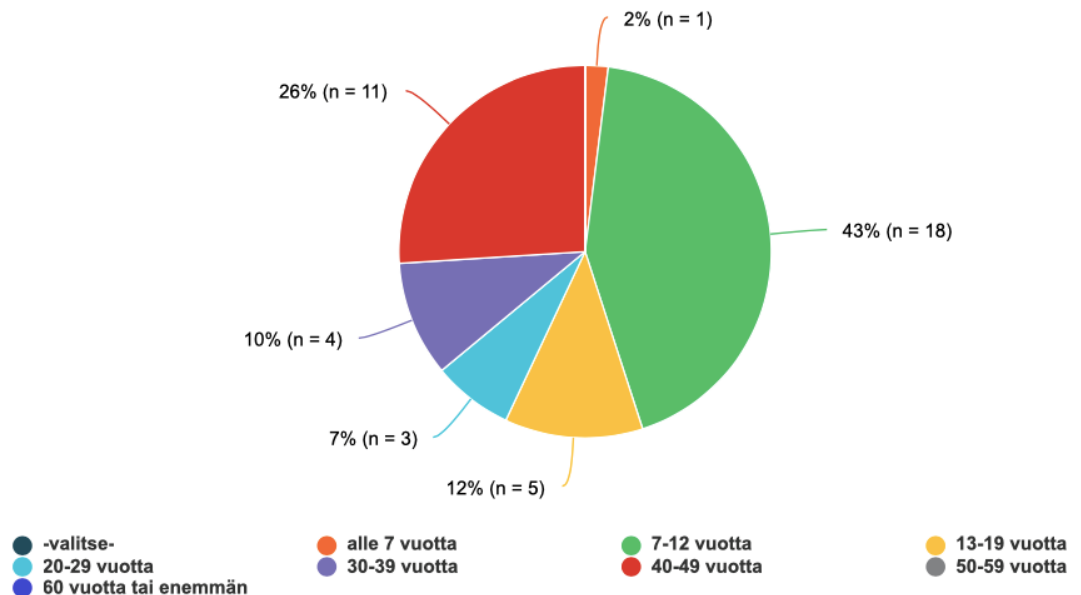
Kyselylomake (liite 3) suunniteltiin yhdessä Suomen Taidon vastuuhenkilöiden kanssa. Tämän jälkeen kysely laadittiin Webropol kysely- ja raportointityökalun avulla. Aineisto käsiteltiin kvantitatiivisesti viimeisiä avoimia kysymyksiä lukuun ottamatta. Lomaketta, sen täyttöö ja raportointityökalua testattiin kahden testivastaajan toimesta, eikä ongelmia ilmennyt.

Suomen Taidon jäsenseuroilta pyydettiin syksyllä 2019 lajin aloittaneiden sähköpostiosoitteet ja heille lähetettiin henkilökohtaiset linkit kyselyyn saateviestin kanssa. Näin vastaamista ja kyselyn avaamista oli helppo seurata. Yleisen EU:n tietosuoja-asetuksen (GDPR) vuoksi yksi seura halusi lähettää aloittajille julkiset linkit itse. Vastaamatta jättäneitä muutettiin kolmesti kadon minimoimiseksi. Kukin karhuaminen tehtiin eri viikonpäivinä ja vuorokauden aikoina.

Kysely lähetettiin yhteensä 123 vastaanottajalle ja vastauksia saatiin 42. Kyselyn vastausprosentiksi muodostui noin 34 %. Kysely avattiin lähettämättä vastausta 37 kertaa. Vastaajat edustivat 12 jäsenseuraa ja kaksi jo lajin harrastamisen lopettanutta vastaajaa ei kuulunut mihinkään seuraan. Vastanneiden lukumäärä seuroittain vaihteli välillä 1-6 vastaajaa. Keskimäärin vastaajia oli 3,5 per seura.

9.2 Tutkimuksen tulokset

Puolet vastaajista ilmoitti sukupuolekseen miehen ja 48 % naisen. Yksi vastaaja ilmoitti vaihtoehtokseen muun sukupuolisen. Kuviosta 8 ilmenee vastanneiden ikäjakaumat.

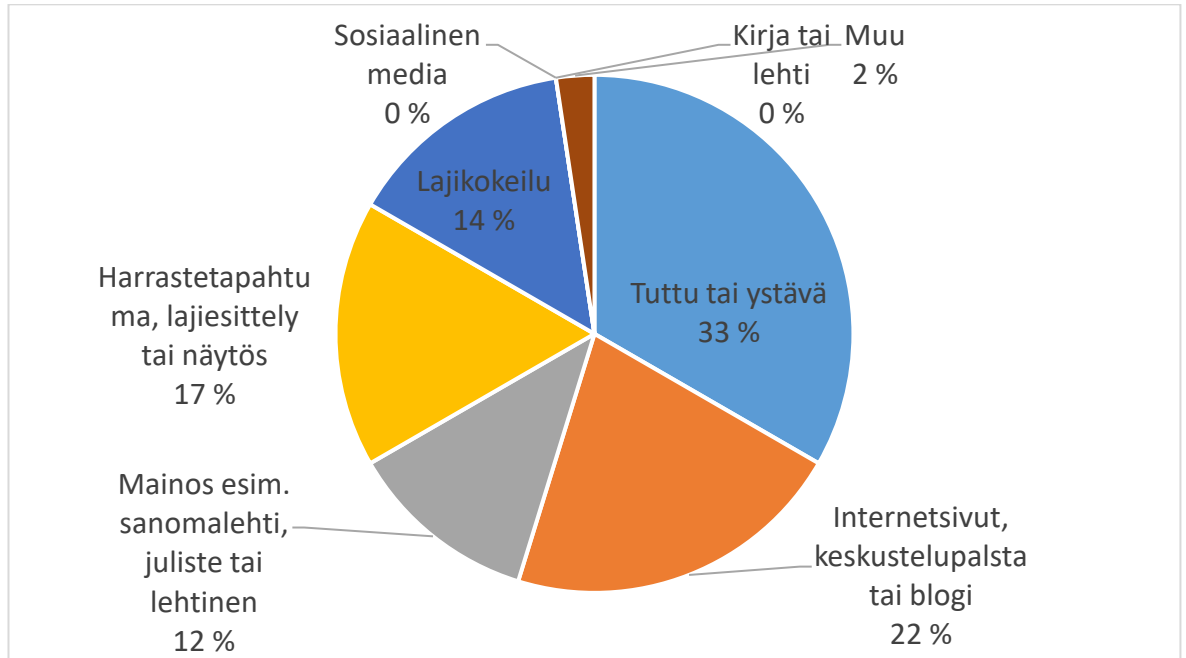


Kuvio 8. Vastanneiden (n = 42) ikäjakauma

Suurin ikäryhmä kyselyyn vastanneista oli alakouluikäiset eli 7-12 -vuotiaat. Heitä oli vastaajista 43 %. Toiseksi suurin ikäryhmä oli 40-49 -vuotiaat keski-ikäiset 26 % osuudella. Näitä pienempiä ja melko samansuuruisia vastaajaryhmiä olivat 13-19 -vuotiaat nuoret (12 %), 20-29 -vuotiaat nuoret aikuiset (7 %) ja 30-39 -vuotiaat työikäiset (10 %). Yksi vastaajista oli alle 7-vuotias. Yli 50-vuotiaita ei vastannut kyselyyn lainkaan. Kysyttäessä vastaajan seuraa ilmoitettiin vastaukseksi 13 eri vaihtoehtoa jakautuen seuraavasti:

- Ei seuraa tällä hetkellä 5 %
- Asikkalan Taido 7 %
- Espoon Taido 2 %
- Jigotai (Jyväskylä) 7 %
- Järvenpään Taidoseura 14 %
- Kuopion Taidoseura 5 %
- Lahden Sugata 10 %
- Nummelan Kumakai 10 %
- Porvoon Taidoseura 7 %
- Sandokai (Kerava) 12 %
- Tampereen Taido 12 %
- Vantaan Taido 2 %
- Yliopiston Taido (Helsinki) 7 %

Vastaajia pyydettiin myös kertomaan mistä he olivat saaneet tiedon harrastusryhmästä ja päätyneet taidon pariin (kuvio 9). Vastausvaihtoehdoissa käytettiin satunnaisjärjestystä, joista ensimmäinen vaihtoehto valitse oli poistettu käytöstä. Vastaajat nimesivät ainoastaan sen kanavan, josta he saivat tiedon ensin.



Kuvio 9. Kanavat lajin pariin (n = 42)

Kyselyn laajin osuus käsitteli taidon harrastamiseen liittyvien asioiden tärkeyttä tai merkitystä. Kyselyyn valitut merkitykset ja niiden jaottelu perustuvat LIITU-tutkimuksessa (Koski & Hirvensalo 2019, 67.) käytettyyn kahdeksaan merkitysulottuvuuteen: 1) kilpailu ja suorittaminen, 2) terveys ja kunto, 3) ilmaisu, esittäminen, 4) ilo ja leikki, 5) sosiaalisuus ja yhdessäolo, 6) itsen tunteminen ja tutkiminen, 7) kasvu ja kehittyminen sekä 8) lajimerkitykset. Vastausvaihtoehdoissa käytettiin satunnaisjärjestystä. Vastaajia pyydettiin arvioimaan eri osa-alueita kuusiportaisella Likert-asteikolla:

- 1 – ei lainkaan tärkeää
- 2 – vähän tärkeää
- 3 – melko tärkeää
- 4 – tärkeää
- 5 – erittäin tärkeää
- 6 – en osaa arvioida

Taulukko 5. Tärkeiksi ja erittäin tärkeiksi arvioitujen liikunnan merkitysten osuudet taidossa sukupuolen ja ikäryhmän mukaan (%).

Vastaajat	Pojat alle 13 14	Tytöt alle 13 5	Miehet 7	Naiset 15	Kaikki 42
KILPAILU JA SUORITTAMINEN					
parhaansa yrittäminen	93	100	71	67	79
työnteko, ahkeruus	79	80	43	53	62
kamppailu itsesi kanssa, itsensä voittaminen	79	100	86	53	74
omatoimisesti yksikseen tekeminen	21	40	43	13	24
menestys ja voittaminen	7	20	14	13	12
kamppailu toisten kanssa	29	40	14	13	21
kilpaileminen	21	40	29	20	24
TERVEYS JA KUNTO					
hyvän olon saaminen	86	80	86	80	83
liikunnan terveellisyys	86	100	100	87	90
kunnon kohottaminen	79	100	100	80	86
virkestys ja rentoutuminen	71	100	86	67	76
painonhallinta	43	40	43	33	38
hyvän ulkonäön saaminen	21	40	14	13	19
ILMAISU, ESITTÄMINEN					
taidokas tempuilu	86	80	43	47	64
muille esittäminen, esiintyminen	14	40	14	13	17
ILO JA LEIKKI					
ilo: se, että liikunta on kivaa	73	100	86	93	93
onnistumisen elämykset	86	100	71	80	83
uusien elämysten saaminen	93	80	57	60	74
murheiden unohtaminen	71	80	43	47	60
leikkiminen, leikkimielisyys	86	100	57	27	62
SOSIAALISUUS JA YHDESSÄOLO					
yhdessäolo, yhteistoiminta kavereiden kanssa	86	100	57	60	74
uusien kavereiden saaminen	79	100	57	40	64
ITSEN TUNTEMINEN, ITSEN TUTKIMINEN					
opin tuntemaan paremmin itseäni	79	80	86	73	77
KASVU JA KEHITTYMINEN					
uusien taitojen oppiminen ja kehittäminen	100	100	71	93	93
lihasvoiman kasvattaminen	57	40	57	67	60
pelon tai jännityksen kokeminen/voittaminen	64	80	43	40	52
LAJIMERKITYKSET					
vauhdikkuus	79	100	43	40	60
notkeuden parantaminen	79	80	86	67	76
oveluus ja järjen käyttö esim. voiton saamiseksi	65	100	71	27	55
hienot välineet tai varusteet	14	20	0	0	9
ronskit otteet, kovaotteisuus	14	40	0	0	9

Taulukossa 5 on esitetty vastaajien osuudet kunkin merkitysosion kohdalla, jotka pitivät tämän tutkimuksen perusteella piirrettä taidossa tärkeänä tai erittäin tärkeänä. Yleisimmin tähän ryhmään kuuluivat liikunnan ilo, uusien taitojen oppiminen ja kehittäminen, liikunnan terveellisyys, kunnon kohottaminen, hyvän olon saaminen ja onnistumisen elämykset, joita yli 80 prosenttia piti vähintään tärkeänä. Yli kahden kolmesta listalle päätyivät myös parhaansa yrittäminen, opin tuntemaan itseäni paremmin, virkestys ja rentoutuminen, notkeuden parantuminen, yhdessäolo, uusien elämysten saaminen ja itsensä voittaminen.

Kilpailemiseen, muille esiintymiseen, ulkonäköön, varusteisiin ja omatoimiseen tekemiseen liittyvät piirteet sijoittuivat listan häntäpäähän. Vastaajista alle viidennes piti niitä tärkeinä tai erittäin tärkeinä elementteinä taidossa. Hienot varusteet ja ronskit otteet olivat vain noin joka kymmenennen listalla. Vastaavat piirteet sijoittuivat vähiten tärkeiden asioiden kärkipäähän. Melko merkityksettömänä (eli ei lainkaan tärkeänä) kilpailemisen näki noin 36 % ja ronskit otteet jopa 40 %. Painonhallintaa, hyvän ulkonäön saamista, hienoja varusteita ja muille esiintymistä piti melko merkityksettömänä noin joka kolmannes.

Alle 13-vuotiaiden tyttöjen ja poikien vertailussa suurimmat eroavaisuudet olivat omatoimisesti yksin tekemisessä, kilpailemisessa, kunnon kohottamisessa, virkistyksessä ja rentoutumisessa, hyvän ulkonäön saamisessa, esiintymisessä, liikunnan ilossa, uusien kavereiden saamisessa, oveluudessa ja järjen käytössä sekä vauhdikkuudessa, jotka kaikki korostuivat tyttöjen vastauksissa poikia enemmän. Selkeästi tyttöjä yleisemmin pojat pitivät tärkeänä vain uusien elämysten saamista.

Naisten ja miesten vastauksissa (13 vuotta täyttäneet ja vanhemmat) suurimmat erot löytyivät itsensä voittamisesta, omatoimisesti yksikseen tekemisessä, kunnon kohottamisesta, virkistyksessä ja rentoutumisesta, leikkimielisyydestä, notkeuden parantamisesta sekä oveluudessa ja järjen käytössä, joita miehet pitivät selkeästi naisia tärkeämpänä. Käytetyistä 31 vaihtoehdosta naisilla prosenttiosuudet olivat suurempia vain yhdeksän merkityksen kohdalla. Selkeästi korostuneita piirteitä naisilla olivat työnteko/ahkeruus, lihasvoiman kasvattaminen sekä uusien taitojen oppiminen ja kehittäminen.

Tutkimuksen vastausten perusteella näyttää siltä, että suurin osa uusista harrastajista maksaa ripeästi seuransa jäsen- ja/tai harjoittelumaksun (95 %) ja lunastaa Suomen Taidon lisenssin ja lajin kattavan vakuutuksen (86 %). Tutkimuksen avulla pyrittiin selvittämään taidon harrastamiseen liittyviä esteitä eli lopettamiseen johtavia syitä. Harrastuksen jo lopettaneita vastaajia kertyi kyselyyn vain kaksi, joten tämä aineisto jätettiin analysoimatta alhaisen vastaajamäärän vuoksi.

Lisäksi kyselyssä oli mahdollisuus vastata kahteen avoimeen ja vapaaehtoiseen kysymykseen. Ensimmäisessä avoimessa kohdassa kysyttiin vastaajan näkemystä siitä, mikä taidossa on parasta. Toisessa kohdassa pyydettiin antamaan vinkkejä siihen, miten taidon aloittamisen voisi tehdä helpommaksi. Avoimet vastaukset analysoitiin luokittelemalla niissä esiintyviä sanoja ja teemoja. Vastaajien mielestä parasta taidossa on:

- uuden oppiminen (13),
- kaverit & yhteisö (11),
- hauskuus (7) ja
- monipuolisuus (6).

Lajin aloittamisen helpottamiseksi vastaajat ehdottivat eniten seuraavia toimenpiteitä:

- lajin markkinointi ja tunnettavuuteen panostaminen
- lajikokeilujen järjestäminen
- ilmaisten kokeilukertojen tarjoaminen
- lajitaitojen vaatimustason madaltaminen aloittajille

9.3 Tulosten tulkinta ja johtopäätökset

Kyselyn tulosten tärkeimmät havainnot liittyvät kanaviin, joiden kautta uudet harrastajat löytävät taidon pariin sekä tärkeiksi ja ei-tärkeiksi koettuihin liikunnan merkityksiin taidon harrastajille.

Tämän tutkimuksen perusteella lähes kaksi kolmesta harrastajasta (64 %) saapuu lajin pariin ihmiseltä ihmiselle -menetelmällä eli tutun/ystävän suosituksesta (33 %) ja lajiesittelyn (17 %) tai lajikokeilun (14 %) kautta. Internet-sivujen ja perinteisen mainonnan (esim. lehtiset, julisteet, mainokset) kautta lajin löytää noin yksi kolmasosa uusista harrastajista (34 %). Tämän tutkimuksen valossa sosiaalisen median tai kirjojen/lehtien avulla taidon pariin ei saada tehokkaasti uusia harrastajia. Toisaalta somen osalta lienee paikallaan selvittää mistä tämä voisi johtua ja pitääkö asia todellakin paikkansa. Esimerkiksi lopullinen kanava lajin pariin on saattanut olla ystävän suositus, mutta tieto ystävän harrastuksesta on saattanut paljastua sosiaalisen median välityksellä.

Uusille taidon harrastajille tärkeimmät merkitysulottuvuudet ovat ilo ja leikki, terveys ja kunto (painonhallintaa ja hyvää ulkonäköä lukuun ottamatta), itsen tunteminen sekä sosiaalisuus ja yhdessäolo. Myös uusien taitojen oppiminen ja kehittäminen sekä omaan suorittamiseen liittyvä ulottuvuus ovat tärkeitä. Lajimerkityksistä notkeuden parantaminen, taidokas temppuilu ja vauhdikkuus ovat melko tärkeitä. Monet näistä tärkeiksi koetuista piirteistä ja liikunnan harrastamisen motiiveista liittyvät sisäiseen motivaatioon. Sen sijaan hienot välineet ja ronskit otteet eivät näytä olevan tärkeitä kovinkaan monelle. Myöskään ulkoisiin motivaatiotekijöihin liittyviä kilpailua, esittämistä ja esiintymistä ei koeta kovinkaan tärkeiksi.

Tyttöjen ja poikien sekä naisten ja miesten väliltä löytyy vastauksissa jonkin verran eroavaisuutta painotuksissa, mutta toisaalta vastaajien määrät ovat melko pieniä ainakin tyttöjen (5) ja miesten (7) osalta. Suurempi otanta avaisi näkökulmia parempaan vertailuun. Painotuksien voidaan olettaa vaihtelevan myös seurakohtaisesti.

Lajin aloittamisen helpottamiseen liittyvän avoimen kysymyksen kiinnostava löytö oli lajitaitojen vaatimustason madaltaminen aloittajille. Aikuisten (13-v ja vanhemmat) peruskurssi päättyy noin yhdeksän kuukauden harjoittelun jälkeen sinisen vyön kokeeseen. Kurssista suurin osa käytetään vyökokeeseen valmistautumiseen. Lajin vyökoejärjestelmää säädellään kuitenkin kansainvälisen kattojärjestön toimesta, joten käytännössä kyseeseen voisi tulla lasten vyökoejärjestelmän kaltainen epävirallinen kansallinen sovellutus ja sen pilotointi.

Ensimmäinen vyökoe toimii eräänlaisena siirtymäriittinä hyväksytyksi taidoyhteisön jäseneksi. Riitin nopeampaa suorittamista voisi perustella aikaisen tunnistautumisen edistämällä. Monista muista lajeista tuttu nopeampi vyökoetahti voisi tarjota harrastajille enemmän jännityksen elämyksiä ja koettua pätevyyden/yhteenkuuluvuuden tunnetta. Noin 65 % tämän kyselyn aikuisvastaajista pitää jännityksen kokemista vähintään tärkeänä piirteenä. Lajin vaatimustason madaltamisen teemaa on hyvä pohtia jatkossa laaja-alaisemmin, eikä ainoastaan vyökoejärjestelmän kannalta.

Useampien ikäryhmien perustamista esitettiin avoimessa kysymyksessä yhdeksi keinoksi helpottaa taidon aloittamista. Nykyisessä mallissa useimmat seurat järjestävät ryhmät erikseen 1) alakouluikäisille ja sitä nuoremmille sekä 2) yläkouluikäisille ja sitä vanhemmille. Ikäryhmien käyttöönottoa voisi tarkastella esimerkiksi kilpailujärjestelmän jaottelun mukaisesti:

- alle kouluikäiset
- D-juniorit eli 7-9 vuotta täyttävät
- C-juniorit eli 10-11 vuotta täyttävät
- B-juniorit eli 12-14 vuotta täyttävät
- A-juniorit eli 15-17 vuotta täyttävät
- aikuiset (alempi ja ranking-sarja) eli 18-29 täyttävät
- veteraanit (sonen) eli 30 vuotta täyttävät ja vanhemmat

Harvan seuran resurssit riittävät perustamaan uusia ryhmiä kaikille eri ikäluokille. Seuran jäsenistölle perustellusti räätälöityjä pilotteja kannustetaan kokeilemaan. Tämä lähestymistapa kerryttäisi kokemusta uusien harrasteryhmien ja mahdollisesti suurempien harrastajamäärien liikuttamisesta.

9.4 Tutkimuksen luotettavuus ja pätevyys

Tämän kyselytutkimuksen luotettavuuden kannalta suurin epävarmuus liittyy vastaajien kysymysten ymmärtämiseen. Tätä riskiä pyrittiin minimoimaan lomakkeen huolellisella testaamisella ja Likert-asteikkoon lisättiin tästä syystä vaihtoehto en osaa arvioida.

Eniten hankaluuksia vastaajille näytti aiheuttavan kysymys numero 4, jossa pyydettiin valitsemaan ensisijainen kanava, josta harrastaja oli saanut tiedon harrastusryhmästä ja päätynyt taidon pariin. Vaihtoehtoksi muu oli ilmoitettu selkeästi toiseen vastausvaihtoehtoon kuuluva vastaus. Tutkimuksen luotettavuuden parantamiseksi 7/8 muu-vastausta onnistuttiin tunnistamaan ja siirtämään oikeaan vaihtoehtoon.

Juniori-ikäisiä harrastajia pyydettiin vastaamaan kyselyyn yhdessä huoltajan kanssa. Näyttää siltä, että ainakin yksi huoltaja on ilmoittanut vastaajan ikä ja sukupuoli kohtaan omat tietonsa. Kyselyn tuloksissa on siis huomioitava noin 2,5 - 5 prosentin virhemarginaali. Vastaajan ikä ja sukupuoli kohdissa on ilmoitettava tulevaisissa kyselyissä selkeämmin, että kohdassa ilmoitetaan juniori-ikäisen harrastajan tieto, mikäli vastataan yhdessä hänen kanssaan.

Kyselyn tulosten otanta edustaa noin 30 prosenttia kaikista syksyllä 2019 taidoharrastuksen aloittaneista. Syksyllä taidon aloitti 144 henkilöä. Kysely lähetettiin yhteensä 123 vastaajalle ja vastauksia saatiin 42. Otosta voinee pitää kelvollisena, mutta esitettyjen tulosten pätevyys on suhtauduttava kriittisesti.

10 Projektin tulokset

Tämän projektin tavoitteena oli kehittää uusi malli Suomen Taidon jäsenhankintaan. Malliin liittyvät kuvaukset taidoseurojen jäsenhankinnan profiileista ja niissä aloittavien uusien harrastajien asiakassegmenteistä. Suomen Taidon jäsenhankinnan mallintamisessa on hyödynnetty Taido tutuksi -hankkeen aikana kertynyttä tietoa, osaamista ja kokemusta. Kokonaisuudessa on myös huomioitu siihen soveltuvasti linkittyvä taidon teoria ja muut teoriat.

Uusi jäsenhankinnan malli saa näin toivottavasti riittävän tarttumapinnan erityisesti Suomen Taidon liitto- ja seuratoimijoiden piirissä. He ovat avainasemassa jäsenhankinnassa. Mahdollisesti muidenkin urheiluseurojen- ja järjestöjen toimivat voivat hyötyä esitetystä.

10.1 Uusien taidon harrastajien aloittajasegmentit

Seuraavaksi esitelty jaottelu perustuu uusille taidon harrastajille toteutettuun kyselyyn, TATU-kiertueen lajikokeilujen yhteydessä tehtyihin havaintoihin ja projektipäällikön 25 vuoden aikana kertyneeseen ohjauskokemukseen.

Alle kouluikäiset lapset

- saavat tiedon lajista esimerkiksi päiväkodin lajikokeilusta ja sen yhteydessä kotiin jaettavasta materiaalista
- tärkeitä piirteitä liikunnassa ovat mm. ilo/leikkiminen, uusien taitojen oppiminen ja onnistumisen elämykset
- yhdessäolo kavereiden tai huoltajien kanssa on myös tärkeää
- yksilölliset tarpeet ja mieltymykset ovat kuitenkin hyvin erilaisia
- kannattaa kiinnittää huomiota mm. harjoitteiden monipuolisuuteen
- ohjeet ja ydinkohdat kannattaa näyttää ja/tai kertoa nopeasti ja toiminta käynnistää riipeästi
- poikien ja tyttöjen välillä ei näyttäisi olevan suuria painotuseroja taidon harrastamisen merkityksissä

7-9 -vuotiaat lapset

- saavat tiedon lajista esimerkiksi koululla järjestettävästä lajikokeilusta tai ystävältä/tutulta
- tärkeitä piirteitä liikunnassa ovat mm. uusien taitojen oppiminen ja kehittäminen sekä lajin vauhdikkuus
- yhdessäolo kavereiden kanssa ja uusien kavereiden saaminen on myös tärkeää
- liikunnan ilo ja onnistumisen elämykset ovat melko tärkeitä
- kyky säädellä omaa toimintaa kehittyy ja sitä onkin tärkeä harjoittaa mm. salietiketti ja -käyttäytyminen
- kannattaa kiinnittää riittävästi huomiota mm. harjoitteiden monipuolisuuteen ja eriyttämiseen
- ikäryhmän tytöt näyttäisivät olevan poikia valmiimpia yksin harjoitteluun mm. liikesarjat

10-11 -vuotiaat lapset

- saavat tiedon lajista esimerkiksi koululla järjestettävästä lajikokeilusta tai ystävältä/tutulta
- uusien taitojen oppiminen ja kehittäminen sekä taidokas temppuilu ovat tärkeitä merkityksiä
- yhdessäolo kavereiden kanssa on myös tärkeää
- seuraavat merkitykset ovat melko tärkeitä: parhaansa yrittäminen, oveluus ja järjen käyttö voiton saamiseksi sekä itsensä voittaminen
- kannattaa kiinnittää huomiota siihen, että eri tasoiset harrastajat pääsevät kokeilemaan omia rajojaan vaativimpien lajitaitojen osalta esim. ten-tekniikat
- ikäryhmän tytöt näyttäisivät olevan poikia valmiimpia esiintymään ja kilpailemaan

12-14 -vuotiaat nuoret

- saavat tiedon lajista esimerkiksi ystävältä/tutulta
- uusien taitojen oppiminen ja kehittäminen on tärkeää
- harrastamisen fyysinen ulottuvuus kannattaa huomioida mm. notkeuden parantaminen, lihasvoiman kasvattaminen

15-17 -vuotiaat nuoret

- saavat tiedon lajista esimerkiksi ystävältä/tutulta
- uusien taitojen oppiminen ja kehittäminen on tärkeää
- liikunnan fyysinen ulottuvuus ja yhdessäolo kavereiden kanssa näyttäisi korostuvan

18-29 -vuotiaat nuoret aikuiset

- saavat tiedon lajista esimerkiksi ystävältä/tutulta
- Keskeisiä ovat mm. seuraavat merkitysulottuvuudet: uusien taitojen oppiminen/kehittäminen, liikunnan ilo sekä terveys ja kunto
- suorittamisen, temppuilun ja vauhdikkuuden merkitys näyttäisi vähenevän
- aikuiset miesharrastajat näyttävät olevan hieman suorituskeskeisempiä kuin naiset, myös notkeuden parantaminen on miehille tärkeämpää
- liikunnan ilo, onnistumisen elämykset ja lihasvoiman kasvattaminen ovat hieman merkityksellisempiä naisille

30 vuotta täyttävät ja vanhemmat aikuiset

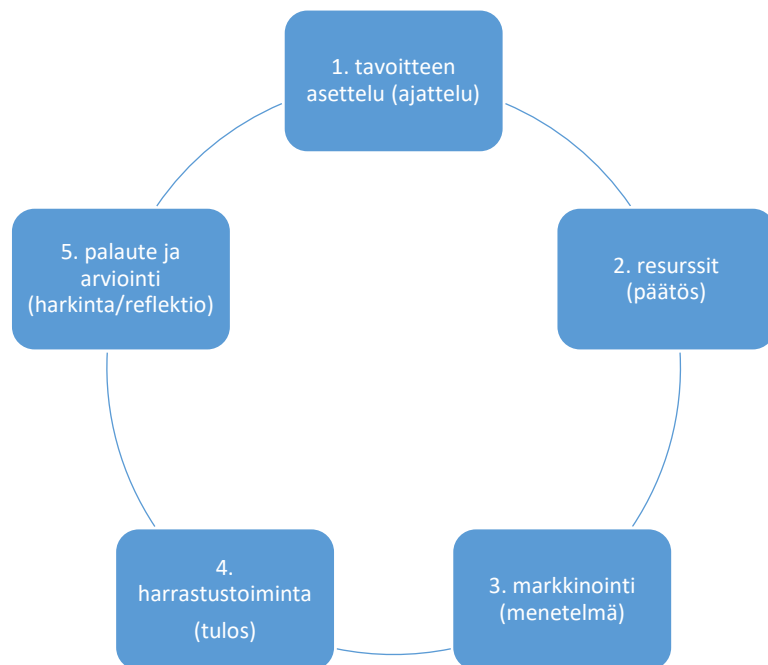
- saavat tiedon lajista esimerkiksi ystävältä/tutulta
- tärkeitä merkitysulottuvuuksia ovat mm.: terveys ja kunto, itsen tunteminen ja liikunnan ilo
- taitojen kehittäminen tai uusien taitojen oppiminen on merkityksellistä
- notkeuden parantaminen sekä oveluus ja järjen käyttö esim. voiton saamiseksi näyttävät olevan tärkeämpiä asioita miehille kuin naisille
- naisille merkityksellisempiä ulottuvuuksia ovat liikunnan hauskuus, monipuolisuus ja uusien taitojen oppiminen

Yhteenveto

- yleisellä tasolla aloittaville taidon harrastajille tärkeimpiä asioita ovat sisäiseen motivaatioon liittyvät asiat ja motiivit liikkua:
 - uusien taitojen oppiminen ja kehittäminen
 - liikunnan ilo ja onnistumisen elämykset
 - liikunnan terveellisyys ja kunnon kohottaminen
 - hyvän olon saaminen

10.2 Jäsenhankinnan malli

Uusi jäsenhankinnan malli Suomen Taidolle ja sen jäsenseuroille on rakennettu kirjallisuuskatsauksessa esitetyn taidon teorian pohjalle hyödyntäen Taido tutuksi -hankkeen kokemuksia (kuvio 10). Jäsenhankinnan suunnittelu aloitetaan asettamalla (ajattelu) sille selkeästi määritellyt seuran toiminnan näkökulmasta realistiset tavoitteet. Seuraavaksi valitaan (päättös) ja sovitaan riittävistä resursseista muun muassa budjetti, vastuuhenkilöt ja kumppanit tavoitteiden saavuttamiseksi. Kolmannessa vaiheessa toteutetaan tehokkaimmat mahdolliset markkinointitoimenpiteet (menetelmä) kohderyhmän saavuttamiseksi. Neljäs vaihe koskee varsinaista toimintaa eli laadukkaasti toteutettua asiakkaalle merkityksellistä harrastustoimintaa (tulos). Lopuksi arvioidaan koko prosessin onnistumista siirtyen sulavasti uuden tavoitteen asetteluun (harkinta/reflektio).



Kuvio 10. Suomen Taidon jäsenhankinnan uusi malli (Mukailtu: Kondo 2015, 5, 127)

Liitteessä 4 on esitetty Suomen Taidon uuden jäsenhankinnan mallin seuratyökalu, jota seuratoimijat voivat hyödyntää jäsenhankinnan kehittämisessä. Tarvittaessa prosessia voi olla vauhdittamassa ulkopuolinen asiantuntija esimerkiksi Suomen Taidon lajipäällikkö tai alueen seurakehittäjä.

Ensimmäinen vaihe: tavoitteen asettelu (ajattelu)

Ilman selkeää tavoitteen asettelua muidenkaan jäsenhankinnan vaiheiden järjestelmällinen, suunnitelmallinen ja tuloksekas toteuttaminen ei onnistu. Tästä syystä jäsenhankin-

nan suunnitteleminen aloitetaan aina ajattelemalla. Tämä tarkoittaa sitä, että seuran vastuuhenkilöiden on yhdessä pohdittava mitkä ovat heille realistiset tavoitteet seuran nykytila ja sen toimintaympäristö huomioiden. Tässä yhteydessä on hyvä myös kirkastaa, miksi jäsenhankintaa tehdään ja mikä siinä on seuralle ja seuratoimijoille tärkeintä.

Tavoitteen asettelussa huomioitavaa mm.

- seuran nykytila:
 - nykyinen jäsenpohja
 - kasvupotentiaali
 - talous
- toimintaympäristö:
 - seuran toiminta-alueen väestörakenne
 - toiminta-alueet muut harrastusmahdollisuudet (kilpailijat)
- tavoitteet:
 - miksi jäsenhankintaa tehdään?
 - seuran toimijoiden perustelut/motiivit
 - mitä jäsenhankinnalla tavoitellaan?
 - kohderyhmät
 - realistisesti lyhyellä aikavälillä
 - visionäärisesti pitkällä aikavälillä
 - mittareiden määrittäminen
 - selkeys/mitattavuus

Toinen vaihe: resurssit (päättös)

Seuraavaksi valitaan (päättös) ja sovitaan tarvittavista resursseista muun muassa budjetti, vastuuhenkilöt ja kumppanit tavoitteiden saavuttamiseksi. Ilman riittävää resursointia on mahdotonta toteuttaa markkinointia onnistuneesti ja järjestää mielekästä harrastustoimintaa.

Resursseissa huomioitavaa mm.

- vastuuhenkilöt:
 - jäsenhankinta
 - markkinointi
 - harjoitusten ohjaajat
 - toimijoiden koulutustarve
- kumppanit:
 - keskeiset kumppanit kohderyhmän tavoittamiseen
 - nykyinen jäsenistö
 - yhteistyökumppanit urheiluseurat, kunta, koulut, yritykset jne.
- harjoitustilat:
 - harjoitusajat
 - harjoituspaikan saavutettavuus, siisteys jne.
- talous:
 - kestävä investointilogiikan ja hinnoittelun rakentaminen
 - panos -> tuotos -> panos -> jne.

Kolmas vaihe: markkinointi (menetelmä)

Kolmannessa vaiheessa toteutetaan tehokkaimmat mahdolliset markkinointitoimenpiteet (menetelmä) kohderyhmän saavuttamiseksi. Taido tutuksi -hankkeen ja tämän opinnäytetyön tulosten perusteella mahdollisia kanavia kohderyhmien saavuttamiseksi ovat mm. ystävän/tutun kautta ja lajikokeilusta, -esittelystä tai -näytöksestä. Jäljempänä mainittu kanava näyttää olevan toimiva erityisesti alakouluikäisten ja sitä nuorempien kohderyhmien keskuudessa. Ensiksi mainittu puolestaan tätä vanhempien kanssa.

Markkinointiviesti muotoillaan kohderyhmälle merkitykselliseksi sisällöksi. Yhteenvedona voidaan todeta, että uusi juuri lajin aloittanut taidoka odottaa kamppailuharrastukseltaan uusien taitojen oppimista ja monipuolista harjoittelua hauskaasti yhdessä kuntoa ja hyvää mieltä kohottaen.

Markkinoinnissa huomioitavaa mm.

- kohderyhmän saavuttaminen:
 - markkinointikanavat ja toimenpiteet
 - markkinoinnin tukitoimet
- markkinointiviestin sisältö:
 - merkityksellisyys

Neljäs vaihe: harjoitustoiminta (tulos)

Neljäs vaihe koskee varsinaista toimintaa eli laadukkaasti toteutettua asiakkaalle merkityksellistä, motivoivaa ja sitouttavaa harrastustoimintaa (tulos). Tämän opinnäytetyön puitteissa ei ole tarkoitus paneutua tarkemmin itse taidoharjoitteluun ja sen suunnitteluun tai toteuttamiseen. Sanomattakin on selvää, että tarjotun palvelun eli yksittäisen harjoitustapahtuman ja niistä muodostuvan kokonaisuuden laatu on yksi keskeisistä elementeistä arvoketjussa.

Harrastustoiminnassa huomioitavaa mm.

- asiakasuskollisuus ja sitoutuminen:
 - toiminnan merkityksellisyys harrastajalle (sisäisen motivaation vahvistaminen)
 - harrastajan tunnistautuminen lajiin/seuraan
 - palvelun eli harjoitustapahtumien ja seuratoiminnan laatu mm. ohjaajat, tilat, ajat
- lajin aloittamisen helppous:
 - lajiosaamisen vaatimustason madaltaminen
 - useampien ikäryhmien perustaminen esim. kilpailujärjestelmän jaottelun mukaisesti

Viides vaihe: palaute ja arviointi (harkinta/reflektio)

Lopuksi arvioidaan koko prosessin onnistumista siirtyen sulavasti uuden tavoitteen asetteluun (harkinta/reflektio). Tämä vaihe on erittäin tärkeä niin seuran kuin harrastajan näkökulmasta. Asetettujen tavoitteiden toteutuminen, niiden pohjalta tehdyt toimenpiteet ja saavutetut tulokset arvioidaan keskeisten vastuuhenkilöiden ja seuratoimijoiden kanssa yhdessä mahdollisimman laaja-alaisesti.

Lisäksi kerätään ja analysoidaan asiakaspalaute harjoitustoimintaan osallistuvilta ja harjoittelun jo lopettaneilta uusilta asiakkailta. Kurssilaisten siirtyminen mahdolliseen toiseen harrastusryhmään tai toiseen seuraan on myös hoidettava turvallisesti ja suunnitellusti drop outin vähentämiseksi.

Kokonaisarvion pohjalta laaditaan päivitetty seuran nykytila/toimintaympäristö. Näistä muodostuvan kokemuksen ja osaamisen avulla muodostuu johdonmukaisesti seuraavat tavoitteet ja jäsenhankinnan ympyrä sulkeutuu jatkuen sulavasti tulevalle kaudelle.

Palautteessa ja arvioinnissa huomioitavaa mm.

- asiakaspalautteen kerääminen ja analysointi:
 - mikä lajin harrastamisessa on tärkeintä (merkityksellisyys)
 - miksi lajin harrastaminen lopetetaan (esteet)
 - tyytyväisyys seuratoimintaan ja harjoitustapahtumiin
 - kuinka moni on sitoutunut taidon harrastamiseen (aloittajien suhde ensimmäisen vyön suorittajiin)
 - harjoittelun jatkumisen suunnittelu ja toteutus:
 - turvallinen ja suunnitelmallinen siirtymä mahdolliseen toiseen harrastusryhmään (esim. alkeiskurssilta yleisiin harjoituksiin) tai toiseen seuraan
 - taidokan polun kokonaisuuden hahmottaminen
 - koko jäsenhankintaprosessin arvioiminen:
 - asetettujen tavoitteiden realistisuus/toteutuminen (mittarit)
 - tehtyjen toimenpiteiden tarkoituksenmukaisuus suhteessa tavoitteisiin (mittarit)
 - saavutetut tulokset (mittarit)
 - mitä opittiin ja millaista kokemusta saatiin
- ➔ uusi tavoitteen asettelu

11 Pohdinta ja johtopäätökset

Taido tutuksi -hankkeen (TATU) tavoitteena oli saada 400 uutta taidon harrastajaa hankkeen aikana. Tämän projektin tuloksena kehitettiin uusi malli Suomen Taidon ja sen jäsenseurojen jäsenhankintaan. Tuotokseen sisältyy myös kuvaukset taidoseurojen jäsenhankinnan profiileista ja niissä aloittavien uusien harrastajien asiakassegmenteistä.

Jäsenhankinnan malli koostuu viiden osa-alueen muodostamasta kokonaisuudesta. Prosessin osa-alueet ovat tavoitteen asettelu, resurssit, markkinointi, harrastustoiminta sekä palaute ja arviointi. Uudessa mallissa on hyödynnetty TATU-hankkeen aikana kertynyttä tietoa, osaamista ja kokemusta. Kokonaisuuteen on linkitetty siihen soveltuvaa teoriaa.

Projektin aikana toteutettiin myös TATU-kiertue Suomen Taidon jäsenseurojen jäsenhankinnan tehostamiseksi. Syyskauden 2019 aikana hankkeeseen osallistui 12 seuraa. Kokeiluja järjestettiin 41 tilaisuudessa 135 ryhmälle saavuttaen yli 2300 potentiaalista lajin harrastajaa. Taidoa esiteltiin myös erilaisissa harrastetapahtumissa. Uusia harrastajia TATU-seuroissa aloitti noin 100 syyskaudella 2019.

TATU äänestettiin vuoden taidoteoksi 2019, jonka tavoitteena on tuoda esiin vuosittain hyviä käytäntöjä ja hienoa työtä. Vuoden taidoteko -palkinto myönnetään taholle, joka on merkittävällä tavalla edistänyt taidoa ja uudenlaisia tapoja toimia. Palkitsemisen arvoinen teko voi sisältää erilaisia oivalluksia siitä, miten lajia, sen näkyvyyttä, saavutettavuutta, dynaamisuutta tai tunnettua on viety eteenpäin Suomessa.

11.1 Sisäinen motivaatio, harrastusilmapiiri ja merkityksellisyys taidotoiminnassa

Ryanin ja Decin mukaan liikunta, urheilu ja ulkoilu ovat useimmiten sisäisesti motivoituneita ja ne tuottavat luontaisesti psyykkistä mielihyvää ja elinvoimaa (Ryan & Deci 2017, 482-483). Tämän projektin yhteydessä toteutetun kyselytutkimuksen tulokset perusteella uusien taidon harrastajien tärkeimmiksi kokemat piirteet liittyvät usein sisäiseen motivaatioon. Taidoa harrastetaan sisäisten motiivien kuten hauskanpidon, oman terveyden, itsetuntemuksen, haasteellisuuden, sosiaalisen yhteenkuuluvuuden ja/tai oppimisen vuoksi. Sen sijaan ulkoisia motivaatiotekijöihin liittyviä kilpailua, esittämistä ja esiintymistä ei koeta kovinkaan tärkeiksi.

Seurojen peruskurssien ohjaajia kannustetaan vastaamaan juuri taidon aloittaneiden tarpeisiin kiinnittämällä huomiota suotuisan harrastusilmapiirin luomiseen, jossa tärkeää on

jokaisen kehittyminen omissa taidoissaan, eikä toisiin vertaileminen tai paremmuus. Ohjaajalla tai valmentajalla, käytetyillä ohjaustyyeillä, vuorovaikutuksella sekä erityisesti koettuun autonomian ja pätevyyden tunteeseen vaikuttavalla palautteella on tässä valtava merkitys (Ryan & Deci 2017, 485-486, 492-494). Motivoiva ja hyvä ilmapiiri vaikuttavat myös harrastajan kokeman palvelun laadun kautta asiakastyytyvyyteen ja yhä edelleen jopa asiakasuskollisuuteen (Herbert Woratschek ym. (16.5.2019). Ryhmän innostusta, motivaatiota ja yhteisön motivaatioilmastoa voi parantaa vaikuttamalla neljän perustarpeen (autonomia, pätevyys, yhteenkuuluvuus, hyvän tekeminen) toteuttamisen edellytyksiin (Sinokki 2016, 239-240).

Perinteinen markkinointimix muodostuu neljästä osa-alueesta: tuotteesta (product), hinnasta (price), jakelusta (place) ja viestinnästä (promotion). Viidenneksi P:ksi on ehdotettu merkitystä (purpose) tai merkityksellisyyttä. Menestyksellä urheilumarkkinointi on mahdollista luoda alustalle, joka varaa aikaiseen tunnistautumiseen ja merkityksellisyyteen (Schafmeister, 15.5.2019).

Myös Simon Sinek peräänkuuluttaa kirjassaan "Start with Why" nimensä mukaisesti aloittamaan kysymyksellä miksi. Hänen mukaansa suurin osa organisaatioista tietää mitä he tekevät ja osa tietää senkin, miten he sen tekevät. Harvempi organisaatio kuitenkin tietää, miksi he tekevät sitä, mitä ja miten he tekevät. Monilta organisaatioilta tuntuu puuttuvan tarkoitus, syy, usko tai vakautus toiminnalleen, mikäli he etenevät toiminnoissaan kolmen M:n ketjua kysymyksestä mitä kohti kysymystä miksi (mitä->miten->miksi). Organisaatioiden on hankala myydä sitä mitä he tekevät, koska ostopäätös tehdään siksi miksi he tekevät sitä. Inspiroivat organisaatiot toimivat toisinpäin (miksi->miten->mitä). He perustelevat ensin toimintansa ja sen miksi ostaa heiltä. Tämä tarjoaa mahdolliselle asiakkaalle syvällisemmän merkityksen sekä motiivin muuttaa käyttäytymistään ja innostua. (Sinek 2009, 37-42.)

Merkityksellisyys, markkinointimixin viidentenä P:nä, varmistaisi markkinoinnin inhimillisen kohteen huomioimisen eli ihmisen käyttäytymiseen pyrkivän muutoksen markkinointitoimenpiteissä. Taidoseurojen on hyvä kirkastaa se, miksi he tarjoavat omia palvelujaan. Samassa yhteydessä kannattaa selvittää miten nykyisen jäsenistön tarpeita voisi palvella paremmin ja mitä jäsenet odottavat seura- ja harrastustoiminnalta, johon he haluavat osallistua, sitoutua ja tunnistautua.

11.2 Aloittaville taidon harrastajille tärkeät merkitykset

Tässä opinnäytetyössä on esitetty harrastamiseen liittyvien asioiden tärkeyttä tai merkitystä aloittavien harrastajien keskuudessa. Kyselyyn valitut merkitykset ja niiden jaottelu perustuivat LIITU-tutkimuksessa (Koski & Hirvensalo 2019, 67.) käytettyyn kahdeksaan merkitysulottuvuuteen.

Taidossa näyttäisi korostuvan seuraavat piirteet: notkeuden parantaminen, uusien taitojen oppiminen, taidokas temppuilu, opin tuntemaan itseäni paremmin, kunnon kohottaminen, virkistys ja rentoutuminen, uudet ja onnistumisen elämykset, itsensä voittaminen sekä vauhdikkuus. Voisivatko nämä olla tekijöitä, joilla taido erottuisi muista liikuntaharrastuksista ja -lajeista? Valmiina mainoslauseina tämän voisi muotoilla esimerkiksi näin:

”90 % taidon aloittaneista oppii kurssilla uusia taitoja sekä kokee riemukkaita virkistymisen ja onnistumisen elämyksiä. Yli 80 % katsoo kuntonsa tai notkeutensa kohonneen. Taidon vauhdikkuus ja taitavaksi kehittyminen houkuttelevat jatkamaan harrastusta. Suurin osa myös suosittelee lajia muille. 90 % lajikokeilun tilanneista suosittelee sitä ystävilleen.”

Taidossa alikorostuneita merkityksiä olivat menestys ja voittaminen, omatoimisesti yksikseen tekeminen, hienot välineet tai varusteet, ronskit otteet ja kovaotteisuus sekä hyvän ulkonäön saaminen. Paljastavatko nämä merkitykset (tai pikemmin niiden puute) myös jotakin taidoyhteisöstä? Tätäkin oletusta voisi hyödyntää markkinoinnissa esimerkiksi:

”Kaipaатko liikuntaharrastukseltasi muutakin kuin yksin puurtamista, ryppyotsaista kilpailua tai hyvän ulkonäön saamista? Aloita taido, monipuolinen kamppailulaji, ja tule mukaan liikkumaan mukavaan yhteisöön!”

11.3 Jatkotutkimusaiheet

Syksyn 2019 tilaisuuksien tulosten perusteella keskimäärin viisi prosenttia kokeilijoista siirtyy seuran harjoituksiin. Tätä myöhemmissä parhaissa onnistuneissa alakoulukokeiluissa on havaittu jopa 10 prosentin siirtymää. Alle kouluikäisten ja alakouluikäisten osalta voidaan odottaa siis keskiarvoa suurempaa siirtymää ja tätä vanhemmissa vastaavasti pienempää. Tämän tiedon vahvistamiseksi tarvitaan lisää kokemuksia ja/tai tutkimuksia.

Jatkotutkimuksen tarvetta ilmenee myös seuraavissa kysymyksissä:

- Millaiset tekijät vaikuttavat taidon harrastajien kokemaan palvelun laatuun?
- Kuinka tyytyväisiä taidon harrastajat ovat saamaansa palveluun?
- Miten taidotoiminnan asiakasuskollisuutta ja siihen vaikuttavia tekijöitä voidaan edistää?
- Miksi taidon harrastaminen lopetetaan? Millaisia esteitä liittyy harrastamisen jatkamiseen tai aloittamiseen?

- Miten tunnistautuminen taidoseuraan ja lajiyhteisöön mahdollistetaan? Millaiset toimenpiteet ja toimintaympäristö edistävät aikaista tunnistautumista?

11.4 Yhteenveto

Opinnäytetyö on tarkoitettu työkaluksi Suomen Taidon ja sen jäsenseurojen liitto- ja seuratoimijoille ja jäsenhankinnasta vastaaville. Kerättyä tietoa ja uutta jäsenhankinnan mallia hyödynnetään syksyn 2020 jäsenhankinnan ja TATU-kiertueen suunnittelussa ja toteutuksessa.

Toimeksiantajan edustajat toteavat projektin olevan informatiivinen, konkreettinen ja laaja-alainen. Se tarjoaa apua seurojen jäsenhankintaan, toiminnan markkinointiin ja harrastajien tyytyväisenä pitämiseen. Jatkossa järjestettävissä jäsenhankinnan työpajoissa käydään läpi projektin tuloksia, jaetaan kokemuksia ja hyviä käytäntöjä sekä etsitään uusia ratkaisumalleja vuoropuhelussa yhdessä seuratoimijoiden kanssa.

Projektin pohjalta laaditaan myös suosituksia TATU-hankkeen jatkamiseksi ja jalkauttamiseksi esimerkiksi seurojen jäsenhankinnan tukemisen, hankerahoituksen ja lajipäällikön työnkuvan näkökulmista. Riittävä liittotason tuki mallin hyödyntämiseen on keskeinen menestystekijä suomalaisen taidotoiminnan elinvoimaisen tulevaisuuden varmistamiseksi.

Tämän opinnäytetyön ja TATU-hankkeesta saadun kokemuksen pohjalta on tarkoitus kehittää jäsenhankinnan mallia ja laatia jäsenhankinnan opas taidoseuroille. Oppaan sisältö voi koostua muun muassa seuraavasti:

- jäsenhankinnan prosessi
- järkevä tavoitteen asettelu
- keskeiset resurssit
- tehokas markkinointi
- mielekäs ja motivoiva harjoitus- ja seuratoiminta
- palautteen kerääminen ja toiminnan arviointi
- erilaisia malleja mm. lajikokeilujen tuntisuunnitelmat, palautelomakkeet, markkinointi- ja mainospohjat mainoslauseineen, yhteydenpito harrastajiin/huoltajiin/sidosryhmiin
- hyvät käytännöt kuten selkeät rautalankamallit/case-tarinat jäsenhankinnan etenemisestä vaihe vaiheelta toimintaohjeineen ja aikatauluineen
- kumppaniverkoston yhteystiedot

Jäsenhankinta, sen osa-alueet ja niihin linkittyvät muut toiminnot muodostavat melko moninaisen ja -vivahtaisen, jopa monimutkaisen kokonaisuuden. Taidoseurat toimivat puhtaasti vapaaehtoisvoimin ilman palkattua henkilöstöä. Tästä syystä lienee paikallaan varoittaa siitä, ettei jäsenhankintaakaan kannata esittää vastuuhenkilöille liian vaikeasti ja

luotaan työntävästi. Yksinkertaisimmillaan asiassa on kyse tavoitteen asettamisesta, kohderyhmän valitsemisesta, lajikokeilujen järjestämisestä kohderyhmälle ja markkinointimateriaalien laatimisesta sekä jakamisesta lajikokeilujen yhteydessä.

Joulukuussa 2019 alkoi Wuhanin maakunnassa Kiinassa epidemia, jonka aiheuttaja on ihmiselle uusi koronavirus. Maailman terveysjärjestö WHO julisti koronavirusepidemian maailmanlaajuiseksi pandemiaksi 11.3.2020. (Duodecim 2020.) Pian tämän jälkeen Suomen eduskunta hyväksyi valmiuslain käyttöänoton hallituksen esityksestä (Eduskunta 2020). Keväällä 2020 julkiset kokoontumiset rajoitettiin kymmeneen henkilöön ja suositeltiin välttämään tarpeetonta oleilua yleisillä paikoilla koronaviruksen leviämisen ehkäisemiseksi. Esimerkiksi valtion ja kuntien harrastustilat ja -paikat, uimahallit ja muut urheilutilat sekä järjestöjen kokoontumistilat suljettiin kokonaan. Yksityisen ja kolmannen sektorin toimijoiden suositeltiin toimivan samoin. (Valtioneuvosto 2020.)

Edellä mainitut päätökset pysäyttivät normaalin urheiluseuratoiminnan Suomessa lähes kokonaan. Suomen Olympiakomitea kannusti harrastamisessa uusiin toimintatapoihin ja luoviin ratkaisuihin sekä suositteli omatoimista harjoittelua ja etäohjausta (Olympiakomitea 2020). Näin toimittiin myös Suomen Taidossa. Vielä ei ole tiedossa kuinka pitkään erilaiset rajoitukset kestävät ja miten ne vaikuttavat suomalaiseen taidotoimintaan ja Taido-tutuksi -hankkeeseen. Vallitseva tilanne on epämieluisa ja haasteellinen etenkin nykyisten jäsenien harrastamisen jatkuvuuden kannalta. Toisaalta uusasiakashankintaan avautuu herkullinen mahdollisuus kysynnän kasvun myötä tilanteen normalisoituessa.

11.5 Loppusanat

Taidoyhteisön ja sen jäsenten tulee kokea jäsenhankinta kivaksi kokemukseksi ja hyödylliseksi heidän kehittymiselleen. Tarmokkaan päättäväisyyden, järkevän jäsenhankinnan ja kertyneen kokemuksen kautta laji kukoistaa ja leviää entisestään. Jäsenhankintaan sijoitetut panokset näkyvät jokaisen uuden taidon harrastajan jakamana lisäenergiana (resursina).

Tämä opinnäytetyö tarjoaa omalta osaltaan katsauksen jäsenhankinnan kiehtovaan maailmaan. Tämä maailma on täynnä kohtaamisia lukuisten mielenkiintoisten ihmisten kanssa, joiden kanssa voi oppia yhdessä ja jakaa mahtavan harrastuksen.

Kiitos kaikille taidokoille, taidon ystäville ja kumppaneille, että olette mukana maailman parhaassa yhteisössä luomassa ainutlaatuisen kamppailuharrastuksen kokemuksineen ja elämyksineen.

Teemme parhaamme, että uusi vuosikymmen tuo tullessaan lajin pariin runsaasti uusia taidon harrastajia, seuratoimijoita, yhteistyökumppaneita ja inspiroivaa energiaa.

Toivotamme kaikki mukaan taidoon:

monipuoliseen kamppailuharrastukseen, jossa oppii uusia taitoja hauskasti yhdessä kuntoa ja hyvää mieltä kohottaen.

Lähteet

Aarresola, O., Itkonen, H., Salmikangas, A-K. & Mäkinen, J. 2018. Liikunnan ja urheilun vapaaehtoistyö, osallistuminen ja jäsenyys. Teoksessa Mäkinen, J. (toim.). Aikuisväestön liikunnan harrastaminen, vapaaehtoistyö ja osallistuminen, s. 28-47. Kilpa- ja huippu-urheilun tutkimuskeskus. Jyväskylä.

Blomqvist, M., Mononen, K. & Hämäläinen, K. 2020. Valmentajakysely 2019. Kilpa- ja huippu-urheilun tutkimuskeskus KIHUn julkaisusarja, nro 71.

Eduskunta 2020. Valmiuslain käyttöönottoaminen koronavirustilanteessa. Luettavissa: https://www.eduskunta.fi/FI/naineduskuntatoimii/kirjasto/aineistot/kotimainen_oi-keus/LATI/Sivut/valmiuslain-kayttoonottaminen-koronavirustilanteessa.aspx. Luettu: 1.4.2020.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. 15., uudistettu painos. Kustannusosakeyhtiö Tammi. Helsinki.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2012. Tutki ja kirjoita. 15.-17., uudistettu painos. Kustannusosakeyhtiö Tammi. Helsinki.

Isokangas, H. 2019. Suomen Taidon jäsenseurojen markkinointiviestinnän nykytilan analysointi. Tampereen ammattikorkeakoulu. Liiketalouden koulutus. Opinnäytetyö.

Kondo, M. 2015. Taido Instructive Textbook. Volume 1. Englanninkielinen käännös Hugosson, A., Rosiere, D. & Sato, L. Taido Hon'in Publishing Office.

Kondo, M. 2017. Taido Instructive Textbook. Volume 2. Englanninkielinen käännös Hugosson, A., Rosiere, D. & Sato, L. Taido Hon'in Publishing Office.

Koski, P. & Hirvensalo, M. 2019. Liikunnan merkitykset ja esteet. Teoksessa Kokko, S. & Martin, L. (toim.). Lasten ja nuorten liikuntakäyttäytyminen Suomessa, s. 65-74. Valtion liikuntaneuvoston julkaisuja 2019:1.

Kupias, P. 2007. Kouluttajana kehittyminen. Palmenia. Helsinki.

Lehtinen, E., Vauras, M. & Lerkkanen, M-L. 2016. Kasvatuspsykologia. PS-kustannus. Jyväskylä.

Liukkonen, J. & Jaakkola, T. 2017. Liikuntamotivaatio elinikäisen liikuntaharrastuksen edellytyksenä. Teoksessa Jaakkola, T., Liukkonen, J. & Sääkslahti A. (toim.). Liikuntapedagogiikka, s. 130-146. PS-kustannus. Jyväskylä.

Martela, F. 2015. Valonöörit. Sisäisen motivaation käsikirja. Gummerus. Helsinki.

Mononen, K., Blomqvist, M., Hakamäki, M., Laine, K. & Mäkinen, J. 2018. Liikunnan ja urheilun harrastaminen. Teoksessa Mäkinen, J. (toim.). Aikuisväestön liikunnan harrastaminen, vapaaehtoistyö ja osallistuminen, s. 8-27. Kilpa- ja huippu-urheilun tutkimuskeskus. Jyväskylä.

Nippon Budokan Foundation 2009. Budō: The Martial Ways of Japan. Nippon Budokan Foundation. Tokio, Japani.

Ruohotie, P. 2000. Oppiminen ja ammatillinen kasvu. WSOY. Porvoo-Helsinki-Juva.

Ryan, R. & Deci, E. 2017. Self-Determination Theory. Basic Psychological Needs in Motivation, Development and Wellness. The Guilford Press. New York.

Schafmeister, G. 15.5.2019. Tohtori. Fascination of International Sport Management Digital Transformation and Sport Business. Bayreuthin yliopisto. Seminaariesitys. Madrid.

Sinek, S. 2009. Start with Why. How Great Leaders Inspire Everyone to Take Action. Penguin Books Ltd. Lontoo.

Sinokki, M. 2016. Työmotivaatio. Innostusta, laatua ja tuottavuutta. Tietosanoma Oy. Helsinki.

Sipilä, L. 2008. Käytännön markkinointi. Nyt. Otavan Kirjapaino Oy. Keuruu.

Suomen Olympiakomitea 2020. Seuratoiminta ja koronavirus. Luettavissa: <https://www.olympiakomitea.fi/2020/03/17/seuratoiminta-ja-koronavirus/>. Luettu: 1.4.2020.

Suomen Taido 2019a. Luettavissa: <https://www.taido.fi>. Luettu: 24.10.2019.

Suomen Taido 2019b. Luettavissa: <https://www.taido.fi/yleista-taidosta/lajiesittely/taidon-historia-suomessa/>. Luettu: 24.10.2019.

Suomen Taido 2019c. Jäsen- ja lisenssirekisterit.

Suomen Taido Dan -yhdistys 2003. Taido – 30 vuotta Suomessa. Ahava, S. (toim.). AO-Paino. Mikkeli.

Tolsa, T. 2010. Kohti taidokkaampaa oppimista: taidoalvalmennus- ja valmentautuminen pilottikoulutuksen suunnittelu. Lahden ammattikorkeakoulu. Liikunnan ja vapaa-ajan koulutusohjelma. Opinnäytetyö.

Valtioneuvosto 2020. Hallitus on todennut yhteistoiminnassa tasavallan presidentin kanssa Suomen olevan poikkeusoloissa koronavirustilanteen vuoksi. Luettavissa: https://valtioneuvosto.fi/artikkeli/-/asset_publisher/10616/hallitus-totesi-suomen-olevan-poikkeusoloissa-koronavirustilanteen-vuoksi. Luettu: 1.4.2020.

Vilkka, H. 2006. Tutki ja havainnoi. Kustannusosakeyhtiö Tammi. Helsinki.

Woratschek, H. 16.5.2019. Professori. Innovative Sports Marketing Concept. Bayreuthin yliopisto. Seminaariesitys. Madrid.

Liite 1. Hankesuunnitelma

HANKESUUNNITELMA

JÄSENMÄÄRÄN KASVATUS **450** LISENSSISTÄ **850** LISENSSIIN
2019-2020

★ Tekemällä samalla tavalla – ei saada erilaista tulosta
Sera Kaukola / Suomen Taido

1

KYSEESSÄ KAUTTA AIKOJEN TERVETULLEIN MUUTOKSEMME!

Mitkä näistä olisivat mielestäsi tärkeimpiä ja toiminnan onnistumista parhaiten kuvaavia mittareita?
1= EI TÄRKÄ 5= ERITTÄIN TÄRKÄ
(Suluissa Suomen lajiliittojen antaman palautteen mukainen tärkeysjärjestystä osoittava luku 1-11.)

1. Jäsenmäärä seuroissa	4,17
4. Lajin harrastajamäärä	4
6. Lasten ja nuorten harrastajamäärä	4
10. Osallistujien määrä (tapahtumat)	3,83
8. Seuratoiminnan laatu	3,6
2. Lisenssiurheilijoiden määrä	3,55
11. Liiton palvelujen laatu	3,4
7. Kansainvälinen urheilumenestys	3,27
5. Koulutusvolyymit	3,09
9. Talous	3,09
3. Jäsenseuramäärä	3

ONNISTUMISTA KUVAAVAT MITTARIT

Mittari	Arvo
1. Jäsenmäärä seuroissa	4,17
10. Osallistujien määrä (tapahtumat)	3,83
2. Lisenssiurheilijoiden määrä	3,55
8. Seuratoiminnan laatu	3,6
11. Liiton palvelujen laatu	3,4
7. Kansainvälinen urheilumenestys	3,27
5. Koulutusvolyymit	3,09
9. Talous	3,09
4. Lajin harrastajamäärä	4
6. Lasten ja nuorten harrastajamäärä	4
3. Jäsenseuramäärä	3

2

MIKSI UUSIA HARRASTAJIA?

- KASVU ON ARVOKASTA, SILLÄ SE HOUKUTTELEE TOIMINTAAMME UUSIA RESURSSEJA: IHMISIÄ / TOIMIJOITA / HARRASTAJIA / KIINNOSTUSTA / NÄKYVYYTTÄ / TUNNETTUUTTA...

MITÄ MEILLÄ ON TARJOTA?

- OLEMME YHTEISÖLLINEN JA OSAAVA TAIDOPERHE, JOKA TOIVOTTAÄ KAIKKI MUKAAN AVOIMESTI JA LÄMPIMÄSTI.
- TEHTÄVÄMME ON TARJOTA AINUTLAATUISIA KAMPPAILUELÄMYKSIÄ, JOTKA TUOVAT KOKIJALLEEN ILOA JA HYVINVOINTIA.

3

MUUTOSSUUNNITELMA

- MUUTOKSEN TAVOITTEET: SAAMME 400 UUTTA TAIDON HARRASTAJAA VUODESSA
- MIKSI: VARMISTAMME LAJIN SÄILYMISEN JA SEUROJEN ELINVOIMAISUUDEN SUOMESSA
- MITÄ: TEEMME ASIOITA TOISIN 12-14KK AJAN – KOKEILEMME ROHKEASTI UUDENLAISTA JÄSENHANKINTAA
 - KOKEMUKSISTA & TUTKIMUKSESTA KARTUTAMME TIETOA JA OSAAMISTA MYÖS TULEVAISUUTTA VARTEN: MM. TUNNISTAMME ERILAISET ALOITTAJASEGMENTIT
 - ETSIMME HANKKEEN AIKANA RAHOITUSMAHDOLLISUUDET JÄSENREKRYTOINNIN JATKAMISELLE

4

TOIMENPITEET JA TEKIJÄT

- **KESKEISET TOIMENPITEEMME (MITEN):**

- **PALKKAAMME LAJIPÄÄLLIKÖN OPINTOVAPAAN 12-13 KK SIJAISEKSI "TAIDO TUTUKSI" -HANKKEEN PROJEKTIPÄÄLLIKÖN**
- **SUUNNITTELEMME JA TOTEUTAMME KOULU-, PÄIVÄKOTI- JA TYÖPAIKKAKIERTUEEN, JOSSA ESITTELEMME TAIDOA JA TEEMME JÄSENHANKINTAA YHDEN VUODEN AJAN. PÄÄPAINON OLLESSA KENTTÄTYÖSSÄ PÄIVÄSAIKAAN + JONKIN VERRAN SEUROJEN SPARRAUSTA ILTAISIN**

- **TEKIJÄMME:**

- **KUKA: PROJEKTIPÄÄLLIKÖMME ON SUURIMASSA ROOLISSA**
- **KENELLE: VOIMAKKAIN PAINOPISTEALUEEMME ON PK-SEUDUN SUURET SEURAT: HELSINKI (YO/HETA), SANDOKAI, JÄRVENPÄÄ, PORVOO, VANTAA, NUMMELA. PANOSTAMME MYÖS SEURAABIIN MAAKUNTASEUROIHIN: TAMPERE, TURKU, JYVÄSKYLÄ, LAHTI. PERUSTUKEA TARJOAMME MAHDOLLISETI MYÖS SEURAAVILLE: ASIKKALA JA OULU. KUOPIOSSA KÄYTÖSSÄMME ON LAJIPÄÄLLIKÖN PANOS.**

5

RESURSSIT

- **KÄYTETTÄVISSÄMME OLEVAT TALOUDELLISET RESURSSIT:**

- **LAJIPÄÄLLIKÖN PALKKAAN BUDJETOITU RAHA (SKL)**
- **EM-KILPAILUJEN YLIJÄÄMÄ 2019**
- **OSA TAIDON YLIJÄÄMÄSTÄ AIEMMILTA VUOSILTA**
 - **PROJEKTIPÄÄLLIKÖN PALKKA SAMA KUIN LAJIPÄÄLLIKÖLLÄ**
 - **PÄÄPAINO KENTÄLLÄ TEHTÄVÄSSÄ TYÖSSÄ**
 - **TEKEE 1PVÄ/VKO TOIMISTON RUTIINITYÖTÄ (HALLINNASSA SUOMISPORT, NETVISOR YM.)**
 - **2KK (ELO- JA SYYSKUU 2019) PALKKAUS PÄÄLLEKKÄIN YLIMÄÄRÄINEN KULU N. 9000€**
 - **MATKA- JA MAJOITUSKUSTANNUKSET N. 5000€-7000€/V**
 - **LAJIPÄÄLLIKÖLLE MAKSETAAN 250€/KK BRUTTONA KUOPION TAIDOSEURAN TUKEMISESTA (KULUT N. 4000€/V)**

6

AIKATAULU

- **AIKATAULU HUHTI-HEINÄKUU 2019**
 - **HUHTI-HEINÄKUU 2019: PROJEKTIN VALMISTELU**
 - **TOUKOKUUN ALKU: JORYN PÄÄTÖS TOTEUTUKSESTA / ASIAN LÄPIKÄYNTI SKL:N KANSSA**
 - **JUHANNUS 2019: TOSU JA BUDJETTI 2020 VALMIINA**
 - **KESÄ-HEINÄKUU: TARVITTAVIEN MATERIAALIEN VALMISTELU (JULISTEET, FLYERIT, FB/INSTAGRAM?) TUOTEKUVAUKSET SUURIMMAKSI OSAKSI VALMIINA, RUTIIINITEHTÄVÄT TEHTY SYKSYN ALOITUSTA VARTEN**

7

AIKATAULU

- **AIKATAULU ELOKUU 2019 - LOKAKUU 2020**
 - **ELOKUU 2019: PROJEKTIN VALMISTELU JA KÄYNNISTYS**
 - **ELO-SYYSKUUSSA LAJIPÄÄLLIKKÖ JA PROJEKTIPÄÄLLIKKÖ TÖISSÄ NS. PÄÄLLEKKÄIN**
 - **SYYSKUU-JOULUKUU 2019: PK-SEUTU (JATKUVA), + ESIM. 1-2 VKOA TRE JA 1-2 VKOA TURKU, LYHYESTI 1-3 PVÄÄ: ASIKKALA**
 - **SYYSKUU 2019 LAJIPÄÄLLIKÖN LOMAT JA EM-BONUSVAPAAT (OPINTOVAPAA ALKAEN VIIMEISTÄÄN 1.10.2019 -> 12KK**
 - **TAMMI-HUHTIKUU 2020: PK-SEUTU (JATKUVA), + ESIM. 1-2 VKOA LAHTI, 1-2 VKOA J-KYLÄ, LYHYESTI 2-4 PÄIVÄÄ: OULU**
 - **TOUKO-KESÄKUU 2020: ALUEIDEN KESÄLEIRIT, LIITON KESÄLEIRI, YO (JOS KESÄLLÄ MAHDOLLISUUS ALOITTAÄ KURSSI), AIEMPIEN TULOSTEN RAPORTOINTI / ANALYSOINTI / TOIMENPIDESUOSITUKSET**
 - **HEINÄKUU 2020: VAPAA**
 - **ELO-SYYSKUU 2020: PK-SEUTU (JATKUVA), + ESIM. 1 VKO LAHTI, 1 VKO TURKU, 1 VKO TAMPERE, LOPPURAPORTTI**

8

TAUSTAA JA TILANNEKATSAUSTA

- JÄSENMÄÄRÄN KASVATTAMINEN ON OLLUT AINA **TAVOITTEEMME** SUOMALAISEN TAIDON EDISTÄMISESSÄ
- 90-LUVUN ALUN SEURANPERUSTAMISBUUMIN JÄLKEEN ISOA PIIKKIÄ **JÄSENMÄÄRISSÄMME** EI OLE TAPAHTUNUT
- **LAJIMME** HAASTEENA ON TUNNETTUUDEN PUUTTUMINEN SEKÄ **SEUROJEMME** MAHDOLLISUUS TARJOTA LAJIKOKEILUJA PÄIVÄSAIKAAN + TEHDÄ LAJIA TUNNETUKSI PAIKALLISESTI
- **SEURAHANKKEEMME** ON NOSTANUT HANKESEUROJEN LAATUA JA PIENELLÄ SPARRAUKSELLE SEURAT OVAT VALMIITA JÄSENMÄÄRÄN KASVUUN
- VÄLIVUOSI ARVOKILPAILUISSA + TALOUDELLINEN TULOS EM-KILPAILUISTA 2019 MAHDOLLISTAVAT PANOSTAMISEN **JÄSENHANKINTAAMME** JUURI NYT
- SUOMEN TAIDON PERUSTOIMINTA ON SELLAISELLA TASOLLA, ETTÄ **PANOKSEMME** ON JÄRKEVINTÄ SIIJOITTA ERILAISEEN TEKEMISEEN – HALLINTO JA RUTIINIT PYÖRIVÄT PITKÄLTÄ SÄHKÖISESTI (SUOMISPORT, KIHAPP, NETVISOR), JOTEN ROMAHDUSTA **HALLINNOSSAMME** EI TAPAHDU
- PÄÄTÖKSENTEOSTA ITSE TOIMINNAN ALKUUN ON 4 KK ELI **HANKKEEMME** VALMISTELUAIKA ON RIITTÄVÄ. TÄNÄ AIKANA **LUOMME** MATERIAALIT JA **VALMISTELEMME** RUTIININ PYÖRITYKSEN MAHDOLLISIMMAN PITKÄLLE.

9

TARJOILUEHDOTUS

- **PROJEKTIPÄÄLLIKÖMME** PAIKAN OTTAA VASTAAN TOMI TOLSA, JOS **TARJOAMME** TENTÄVÄÄ HÄNELLE
- **TOLSA** VALMISTEE HANKKEESTA MYÖS LIIKUNNANOHJAAJA YAMK –OPINNÄYTETYÖN, JOLLOIN **HANKKEESTAMME** SAADAAN ENEMMÄN IRTI
- **TOLSA** ON SITOUTUNUT VALMISTELEMAAN HANKETTA MYÖS ENNEN TYÖSUHTEEN ALKUA, JOTTA **HANKKEEMME** KÄYNNISTYY HETI SYYSKAUDEN ALUSSA
- **JÄSENHANKINNASSAMME** **TOLSA** EDUSTAA AINA SITÄ SEURAA, JONKA ALUEELLA **TOIMIMME**



10

SEUROJEMME ROOLI

- **TAVOITTEENAMME ON HANKKIA SEUROILLE JÄSENIÄ – EMME HALUA LISÄTÄ TYÖMÄÄRÄÄ**
- **SEURA OSALLISTUU MAHDOLLISUUKSIEN MUKAAN MM. SUUNNITTELEMALLA SEURAN JÄSENHANKINNAN KOHDERYHMÄÄ YHDESSÄ PROJEKTIPÄÄLLIKÖMME KANSSA, ASETTAMALLA LAJIKOKEILUIHIN OMIA JÄSENIÄ AVUKSI, MAINOSTAMALLA JA AUTTAMALLA MAINONNASSA PAIKKAKUNNALLA (VALMIIT MATERIAALIT), PITÄMÄLLÄ WWW-SIVUNSA JA SOME-KANAVANSA AJAN TASALLA, OSALLISTUMALLA MAHDOLLISEEN SPARRAUKSEEN TREENIEN SISÄLLÖISTÄ / KAUDEN OHJELMASTA, SUUNNITTELEMALLA ALKAVIEN KURSSIEN AJAT SUHTEESSA KIERTUEAIKATAULUUN YHDESSÄ PROJEKTIPÄÄLLIKÖMME KANSSA JA OSALLISTUMALLA HANKKEEN TIEDONKERUUSEEN (KOKEILIJAMÄÄRÄT, PALAUTTEEN KERUU JNE.)**

11

POTENTIAALIA LÖYTYY!

- ▶ Kaikilla Suomen kymmenellä suurimmalla paikkakunnalla on taidoseura
- ▶ Näillä paikkakunnilla asuu yli 2,2 miljoonaa suomalaista
- ▶ Kun otetaan mukaan muutkin taidopaikkakunnat joissa toimintaa, saavutetaan yli 2,4 miljoonaa suomalaista
- ▶ Toimintaa 18 paikkakunnalla, 21:ssä seurassa, joista
- ▶ 12 paikkakunnalla ei enää/tällä hetkellä toimintaa

1. Helsinki (635 591)
2. Espoo (274 522)
3. Tampere (228 173)
4. Vantaa (219 196)
5. Oulu (200 466)
6. Turku (187 564)
7. Jyväskylä (138 780)
8. Lahti (119 377)
9. Kuopio (112 980)
10. Kouvola (85 231)

12

JORY JA HALLINTO

- **TAVOITTEENAMME** ON, ETTÄ KUKIN LUOTTAMUSHENKILÖ PYRKII PARHAANSA MUKAAN HUOLEHTIMAAN OMASTA TONTISTAAN
- **PYÖRITÄMME** MINIMIMÄÄRÄN HALLINTOA – **PANOSTAMME** JÄSENHANKINTAKAMPAJAN TUKEMISEEN (LILLUKANVARRET **JÄTÄMME** AGENDALTA)

13

VIESTINTÄ TÄRKEÄSSÄ ROOLISSA!

- **KIINNITÄMME** HANKKEEN TIEDONKULKUUN, VIESTINTÄÄN JA VUOROVAIKUTUKSEEN ERITYISTÄ HUOMIOTA MUUTOKSEN SOSIAALISEN LUONTEEN VUOKSI.
- JOS **TOTEUTAMME** HANKKEEN, NIIN **TULEMME** ENNAKOIMAAN MUUTOSSUUNNITELMASSA MYÖS MAHDOLLISET KARIKOT JA NIVELKOHDAT.
- **VIESTINTÄMME** ON JATKUVAA JA SE KULKEE SAMAA TAHTIIN MUUTOKSEN ETENEMISEN KANSSA.

14

VERTAILUA

TILANNE JATKUU ENNALLAAN

- LAJIPÄÄLLIKÖN SIJAINEN TEKEE SAMAA TYÖNKUVAA KUIN NYKYINEN
- JÄSENMAÄRÄ PYSYY ENNALLAAN
- LISENSSIHARRASTAJIA N. 450
- TALOUS PYSYY ENNALLAAN

TILANNE 2019-2020

- INVESTOINTI N. 20 000-25 000 EUROA – **HYÖDYNÄMME** PÄÄOSIN KERTYNYTTÄ PÄÄOMAA
- $400 \times 25\text{€} = 10\,000\text{€}$ / LISENSSIMAKSUIEN LISÄYS SUOMEN TAIDON KASSAAN + N. 2000€ JÄSENMAKSUTUOTTOJA
- **SAAMME** UUTTA TIETOA JA OSAAMISTA
- **TOIMISTOMME** TARJOAMAT NEUVONTA JA PERUSPALVELUT PYSYVÄT ENNALLAAN
- LISENSSIHARRASTAJIEN NOUSEE 850 HARRASTAJAAN
 - TULEVAISUUDESSA TÄLLÄ ON VÄLILLISTÄ VAIKUTUSTA KOULUTUSTEN, LEIRIEN YM. OSALLISTUJAMÄÄRIIN

15

AINA KUN OLET TÄRKEÄN PÄÄTÖKSEN ÄÄRELLÄ, KYSY ENSIN, ONKO SE LÄHEMPÄNÄ TAVOITTEITASI VAI KAUEMPANA. JOS VASTAUS ON LÄHEMPÄNÄ, VEDÄ LIIPASIMESTA. JOS SE ON KAUEMPANA, ETSI TOINEN RATKAISU.

- JULIAN MICHAELS



16

TIEDOTUS OSANA MUUTOSTA



17

VERKOSTOT

• TAIDON SISÄISET SIDOSRYHMÄT

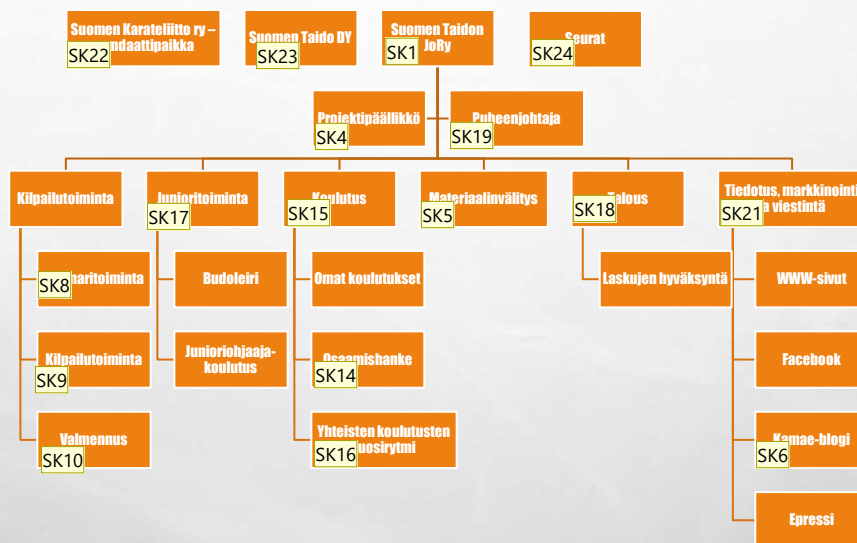
- LUOTTAMUSHENKILÖT
 - TENTÄVÄNKUVAUKSET SELKEÄT JA MAHDOLLISIMMAT KEVYET
- SEURAT
 - **SUURI VIESTINNÄLLINEN PANOS** JA YHTEISTYÖ AVAINASEMASSA – TÄRKEIN ROOLI HOITAA HYVIN! PERUSPALVELUT TURVATTAVA
 - VASTUUNHENKILÖT SELVILLÄ JA HYVIN ESILLÄ
- HARRASTAJAT
 - WWW-SIVUT, FACE/INSTA, TAPAHTUMAT OLTAVA AJAN TASALLA JA PERUSPALVELUT SAATAVILLA
- KARATELIITTO
 - 50V. JUHLAT LOKAKUUNSA 2019
 - VOK3-TASO/ VAT SYKSYLLÄ 2020 (KARATE JA TAIDO JÄRJESTYSVASTUUNSA)
- WTF
 - EI VAIKUTUKSIA

• TAIDON ULKOISET SIDOSRYHMÄT

- MUUT KAMPPAILULIITOT
 - KOULUTUSYHTEISTYÖ (PALAVERIT, KUTSUJEN VÄLITYS + MARKKINOINTI SEKÄ LAJIOSIOIDEN JÄRJESTELYT)
- NETVISOR / RANTALAINEN
 - SUJUVA TALOUSHALLINTO
- OKM / SEURATUKI
 - VALMISTELEMME SEUROJEN KANSSA SUORAAN KAUDELLE 2020-2022
- OLYMPIAKOMITEA
 - EI VAIKUTUKSIA
- HANKESEUROJEN LÄHISEUTUJEN KOULUT / OPPILAITOKSET / ISOT TYÖNANTAJAT
 - TARJOAMME LAJIKOKEILUITA JA KOULULIIKUNTAA KAMPPAILUTAITURIN HENGESSÄ
- LIIKUNTATAPAHTUMAT / LIIKUNTAMESSUT TAIDOPAIKKAKUNNILLA
 - METROSPORT, YLIOPISTOLIIKUNNAN TAPAHTUMAT, VANTAAN HARRASTEMESSUT...

18

KETKÄ MUKANA, KUKA JOHTAA?



19

S W O T

Sisäiset vahvuudet

- Toimintamme on vankalla pohjalla
- Vakiintuneet materiaalit ja tapahtumat
- Sähköiset järjestelmät helpottavat työtä, jolloin hallintoamme ei tarvitse panostaa kaikkia paikkoja
- Jäsenhankinta nähty tärkeimpänä tavoitteena Suomessa kautta taidon historian
- Selviämme mainiosti vuoden ilman muita olennaisia muutoksia / hankkeita / projekteja pyörittämällä perustoimintoja ja niistäkin vain olennaisia

Mahdollisuudet

- Saamme 400 uutta lisenssillistä taidon harrastajaa
- Tutkittua tietoa YAMK-opinnäytetyön muodossa jäsenhankinnasta/ harrastajaprofiilista jäsenhankintamme tueksi jatkossa
- Uudet jäsenet tuovat tuloja, joilla avulla kehitämme toimintaa
- Seuramme alkavat voida paremmin ja into kasvaa – positiiviset tulokset lisäävät motivaatiota
- Kokeilun myötä saamme rohkeutta ja tietoa esim. seurahankkeen tueksi, joka yhteistyössä 5-7 seuran kanssa jatkaisi hankkeen vaikutuksia
- Taidolla KAKSI palkattua työntekijää, joista toinen johtaa operatiivista toimintaa ja toinen kenttätöissä
- Voimme palata vanhaan, jos uusi ei toimi (ja vanhaankin voi tehdä korjauksia / muutoksia saatujen kokemusten myötä)

Sisäiset heikkoudet

- Vain yksi palkattu henkilö, ja hallinto voi haukata liian suuren osan, jos emme osaa muuttaa ajattelua ja toimintatapoja
- Emme onnistu jakamaan hallinnollisia ja ns. arjen tehtäviä hankkeen ajaksi paremmin luottamushenkilöille
- Meillä ei ole aiempaa kokemusta näin laajasta kampanjasta ja toimenkuvan muutoksesta
- Liian pienet seurat ja vähäiset voimavarat joillakin paikkakunnilla – kaikilla ei ole välttämättä resursseja osallistua
- Seuramme saattavat olla eriarvoisessa asemassa ja tämä ilmenee mahdollisena mielipahana

Uhat

- Seuramme pelästyvät muutosta eivätkä sitoudu hankkeeseen
- Hanke ei tuo meille lisää harrastajia, josta seuraa kollektiivinen epäonnistumisen tunne – liikkeelle lähtee negatiivinen kierre ja harrastajamäärät lähtevätkin laskuun
- Hankkeemme jää yksivuotiseksi - Seuratukea ei saada jatkoon
- Kamppailulajien yhteistyö kärsii, koska taido ei voi antaa samanlaista panosta kuin aiemmin
- Seuramme palavat loppuun, koska harrastajia tulee seuraan enemmän kuin seuran resurssit antavat myöden
- Avainseurojen saliongelmat estävät jäsenhankinnan

20

TIEDOTUS- JA TOIMINTASUUNNITELMA

Toukokuu

- Hankekuvaus seuroille
- Kutsu suunnittelupäivään / soittokierros
- Mukaan kaikki kiinnostuneet / halukkaat seurat
- Kutsu seurapostilla, jakelu yhteyshenkilöitä ja puheenjohtajia
- Tuotamme markkinointi- ja mainosmateriaalia, jotka esittelemme seurapäivässä (julisteita, FB-maimoksia, flyereitä, FB-postauskuvia, erilaisten ryhmien toiminnan kuvauksia, valmiita www-sivujen check-listoja)



Kesäkuu

- Suunnittelupäivä 15.6. Notta Kampun jälkeen Keravalla
- Mukaan kaikki kiinnostuneet / halukkaat seurat
- Tiedotamme kaikkia seuroja päivän tuloksista juhannukseen mennessä
- Tiedotus seurapostilla, jakelu yhteyshenkilöitä ja puheenjohtajia
- Seuratukin idea esittely seuroille
- Projektipäällikkömme on yhteydessä kaikkiin avainseuroihin, otamme selvää seurojen epävarmuuksista -> myymme ideoita
- Jatkamme materiaalien tuottamista



Heinäkuu

- Tiedotamme hankkeen etenemisestä / tilanteesta seuroja
- Toive kommunikatiosta heti, kun seura saa tietää syksyn treenit / paikat
- Jatkamme materiaalien tuottamista - nyt tärkeää, että mukana seurat - voivat valita mieleisensä materiaaleja ja tuotamme draiteja toivottuun suuntaan
- Sparraamme www-sivujen kanssa
- Alamme kohdentaa ja kristallisoita seurojen jäsenhankinnan tavoitteita - päivitämme seurojen www-sivuja

21

TIEDOTUS- JA TOIMINTASUUNNITELMA

Elokuu

- EM-kilpailujen jälkeen välittömästi kontakti seuran yht. henkilö ja kommunikointi jatkuu
- Varsinaisen yht. työ, projektipäällikön kanssa alkaa
- Suunnitelmien kirjaaminen yhdessä kunkin seuran kanssa - mahdolliset yhteistyöihmet skutoitetaan yhdessä
- Treeniohjelmien tsekkaus ja sparraus
- Vapahtelsten seurajhlmlsten rekrytointi kiertueen avuksi
- Nettisivut kuntoon
- Laipäällikkö seurojen tukena - informoi kauden mmvarkista toimintaa pohjoissa
- Ohjeistoa, mihin olla missäkin kysymyksessä yhteydessä
- Järjltsten sparraus - omat vastuualueen osalta
- Syksyn kiertuesuunnitelma ja yhteydenotot ensimmäisin kuuhiin
- Syksyn kiertuesuunnitelma valmis
- Hankkeen tilammetiedotus seurojen yht.henkilöille ja puheenjohtajille



Syyskuu

- Laipäällikkö jää pois, projektipäällikkö jatkaa
- Toimistolla jokin vaklopäivä / päivät / ajat, jolloin saavutettavuus neuvontaa varten
- Seuroja tiedotettu, mikä asia kuuluu kellekin vuoden ajan
- Kierue starttaa viimeistään nyt
- Hankkeen tiedotus Suomen Taiden www-sivuille ja Facebookille
- Instagramin #taidotutuksi - kuvia kiertueen varrelta
- Hankkeen tilammetiedotus seurojen yht.henkilöille ja puheenjohtajille
- Seurataan haun sparraus / innostus seuroille - tulosta tuleva jäsenhankinnasta heti, että seurat haluavat jäsenhankinnan jatkaa



Lokakuu

- Toimistolla jokin vaklopäivä / päivät / ajat, jolloin saavutettavuus neuvontaa varten
- Seuroja muistutetaan, mikä asia kuuluu kellekin vuoden ajan
- Kierue jatkuu
- Hankkeen tiedotus Suomen Taiden www-sivuille ja Facebookissa
- Instagramin #taidotutuksi - kuvia kiertueen varrelta
- Hankkeen tilammetiedotus seurojen yht.henkilöille ja puheenjohtajille
- Seurataan haun sparraus / innostus seuroille jatkuu - tulosta tuleva jäsenhankinnasta heti, että seurat haluavat jäsenhankinnan jatkaa
- Koulutukset: Taido taluna 1, Taido taluna 2, Oushin ja Teng, Jumu 1, Teemalait (karaton 50v juhla)

22

TIEDOTUS- JA TOIMINTASUUNNITELMA

Marraskuu

- Toimistolla jokin vakiopäivä / päivät / ajat, jolloin saavutettavuus neuvontaa varten
- Seuroja muistutetaan, mikä asia kuuluu kellekin vuoden ajan
- Kiertue jatkuu
- Hankkeen tiedotusta Suomen Taidon www-sivulla ja Facebookissa
- Instagramin #taidotutuksi – kuvia kiertueen varrelta
- Seuratuon haun sparraus / innostus seuroille jatkuu – tulosta tullava jäsenhakinnasta heti, että seurat haluavat jäsensuhteita jatkos
- Taidon Superpäivä
- Opetus- ja kulttuuriministeriön seuratoiminnan kehittämistuen (seuratuki) haku avautuu
- Treeneiden toteutus / tsekkaukset ja sparraus
- Vapaehtoisten seurajäsenien rekrytointi kiertueen avuksi jatkuu
- Hankkeen tilannetiedotus seurojen yht.henkilöille ja puheenjohtajille
- Suunnitelma vuodelle 2020 valmistella
- Jalka syksyn kokemuksia käyttäen



Joulukuu

- Toimistolla jokin vakiopäivä / päivät / ajat, jolloin saavutettavuus neuvontaa varten
- Seuroja muistutetaan, mikä asia kuuluu kellekin vuoden ajan
- Kiertue jatkuu
- Hankkeen tiedotus jatkuu Suomen Taidon www-sivulla ja Facebookissa
- Instagramin #taidotutuksi – kuvia kiertueen varrelta
- Hankkeen tilannetiedotus seurojen yht.henkilöille ja puheenjohtajille
- Seuratuon loppu
- Suunnitelma vuodelle 2020 valmis



Tammikuu

- Toimistolla jokin vakiopäivä / päivät / ajat, jolloin saavutettavuus neuvontaa varten
- Vuoden 2020 toteutus alkaa
- Viestintä hankkeen tilanteesta seurojen yhteyshenkilöille ja puheenjohtajille
- Kiertue jatkuu
- Hankkeen tiedotus jatkuu Suomen Taidon www-sivulla ja Facebookissa
- Instagramin #taidotutuksi – kuvia kiertueen varrelta

23

**"SE EI OLE VAHVIN, JOKA SELVIÄÄ,
VAAN KAIKKEIN
SOPEUTUMISKYKYISIN"**

- CHARLES DARWIN



24

Liite 2. Seurojen lähtötilanteen kartoitus

Taido tutuksi -hanke: Seurojen lähtötilanteen kartoitus

1. Vastaajan perustiedot

Etunimi

Sukunimi

Matkapuhelin

Sähköposti

Seura / tehtävä

Vastauspäivämäärä

2. Onko seurallanne nimetty henkilö, joka vastaa jäsenhankinnasta? Merkitse seura, asema, puh ja email

☐ Kyllä

☐ Ei

3. Onko seurallanne ajantasaiset nettisivut?

☐ Kyllä

☐ Ei

4. Käyttääkö seuranne viestinnässään some-kanavia?

☐ Kyllä

☐ Ei

5. Mitkä ovat seuranne kohderyhmät jäsenhankinnassa?

☐

Alle kouluikäiset

☐

Alakouluikäiset

☐

Yläkouluikäiset

☐

Toisella asteella opiskelevat

☐

Nuoret aikuiset

☐

Aikuiset

6. Mitä kanavia seuranne käyttää kohderyhmän tavoittamiseen?

☐

Nettisivut ja sosiaalinen media

☐

Mainokset ja uutiset paikallislehdissä

☐

Lajiesittelyt ja näytökset

☐

Suoramarkkinointi jäsenien kautta

7. Milloin uusia harrastajia rekrytoidaan?

☐

Vuosittain

☐

Kausittain

☐

Jatkuvasti

8. Kuinka monta aktiivista valmentajaa/ohjaajaa osallistuu harjoitusten vetämiseen?

☐

1-2

☐

3-4

☐

enemmän

9. Ovatko valmentajat/ohjaajat koulutettu vyökoevaatimusten mukaisesti ja suorittaneet vähintään I tason ohjaajakoulutuksen?

☐

Kyllä

☐

Osittain

☐

Ei

10. Millaisiin asioihin seuranne toivoo tukea jäsenhankinnassa?

☐

Kausisuunnittelu

☐

Harjoitusten ohjaaminen

☐

Ohjaajien osaamisesta ja jaksamisesta huolehtiminen

☐

Mentorointi / seuran sisäiset koulutukset

☐

Seuran johtaminen ja hallinto

☐

Markkinointi ja viestintä

☐

Lajiesittelyt ja näytökset

☐

Olosuhteet ja salivuorot

11. Mikä on seuranne nykyinen jäsenmäärä

☐

Alle 10

☐

11-20

☐

21-40

☐

Yli 40

12. Kuinka paljon seuranne pystyy vastaanottamaan uusia harrastajia hankekauden aikana?
Elokuu 2019 - syyskuu 2020.

☐

Alle 10

☐

11-20

☐

21-40

☐

yli 40

13. Aikooko seuranne osallistua jäsenhankinnan työpajaan la 15.6. Keravalla (Hotto Kampun yhteydessä)?

☐

Kyllä

☐

Mahdollisesti

☐

Ei

14. Onko seurallanne mahdollisuus osallistua hankkeen kustannuksiin taloudellisesti?

☐

Kyllä

☐

Ehkä

☐

Ei

15. Avoin palaute hankkeen evästyksiksi



Kysely taidon harrastajille

1. Vastaajan sukupuoli *

☐

Mies

☒

Nainen

2. Vastaajan ikä *

7-12 vuotta



3. Vastaajan seura *

Tampereen Taido



4. Mistä sait tiedon harrastusryhmästä ja päädyit taidon pariin? Valitse se kanava, josta sait tiedon ensin. *

☐

Tuttu tai ystävä

☐

Kirja tai lehti

☐

Internet-sivut, keskustelupalsta tai blogi

☐

Mainos (esim. sanomalehti, juliste tai lehtinen)

☐

Harrastetapahtuma, lajiesittely tai näytös



Lajikokeilu



Sosiaalinen media



Muu, mikä?

5. Kuinka tärkeitä alla mainitut asiat ovat sinulle taidon harrastamisessa? *

	Ei lainkaan tärkeää	Vähän tärkeää	Melko tärkeää	Tärkeää	Erittäin tärkeää	En osaa arvioida
Pelon tai jännityksen kokeminen/voittaminen	☐	☐	☐	☐	☐	☒
Menestys ja voittaminen	☐	☐	☐	☐	☐	☒
Uusien elämysten saaminen	☐	☐	☐	☐	☐	☒
Kilpaileminen	☐	☐	☐	☐	☐	☒
Leikkiminen, leikkimielisyys	☐	☐	☐	☐	☐	☒
Taidokas temppuilu	☐	☐	☐	☐	☐	☒
Oveluus ja järjen käyttö (esim. voiton saamiseksi)	☐	☐	☐	☐	☐	☒
Hyvän ulkonäön saaminen	☐	☐	☐	☐	☐	☒
Virkistys ja rentoutuminen	☐	☐	☐	☐	☐	☒
Vauhdikkuus	☐	☐	☐	☐	☐	☒
Opin tuntemaan paremmin itseäni	☐	☐	☐	☐	☐	☒
Ronskit otteet, kovaotteisuus	☐	☐	☐	☐	☐	☒
Murheiden unohtaminen	☐	☐	☐	☐	☐	☒
Parhaansa yrittäminen	☐	☐	☐	☐	☐	☒
Kamppailu toisten kanssa	☐	☐	☐	☐	☐	☒
Ilo; se, että liikunta on kivaa	☐	☐	☐	☐	☐	☒

Työnteko, ahkeruus



Hienot varusteet



Uusien kavereiden saaminen



Kunnon kohottaminen



Yhdessäolo, yhteistoiminta
kavereiden kanssa



Onnistumisen elämykset



Liikunnan terveellisyys



Kamppailu itsesi kanssa, itsesi
voittaminen



Notkeuden parantaminen



Lihassoiman kasvattaminen



Omatoimisesti yksikseen tekeminen



Hyvän olon saaminen



Painonhallinta



Uusien taitojen oppiminen ja
kehittäminen



Muille esittäminen, esiintyminen



6. Oletko maksanut seurasi jäsen/harjoittelumaksun? *



Kyllä



Ei

7. Oletko maksanut Suomen Taidon lisenssimaksun ja sinulla on voimassa lajin kattava vakuutus? *



Kyllä



Ei

8. Jos olet lopettanut taidon harrastamisen, niin miksi? Merkitse noin 1-3 tärkeintä estettä.
(Mikäli harrastus jatkuu, niin tähän kysymykseen ei vastata)

☐

Harjoitusajat eivät sovi minulle

☐

Pidän taidoa kivana, mutta en vaan viitsi lähteä liikkumaan

☐

Taido on liian vaikeaa

☐

Taidosta ei ole hyötyä minulle

☐

Taidon arvostus kaveripiirissä on vähäistä

☐

Pelkään loukkaantuvani tai olen loukkaantunut

☐

Minulla ei ole aikaa harrastukselle

☐

Aikani kuluu muissa harrastuksissa

☐

Harrastaminen on liian kallista

☐

En koe kuuluvani joukkoon

☐

Taido on liian kilpailuhenkistä

☒

Harjoitukset olivat yksipuolisia

☐

Kaveritkaan eivät harrasta taidoa

☐

Taido on liian raskasta

☒

Harjoituspaikka sijaitsee kaukana kodistani

☐

Terveysteni rajoittaa harjoitteluani

☐

Taido on ikävää/tylsää

9. Mikä sinusta on parasta taidossa?

10. Miten taidon aloittamisen voisi tehdä helpommaksi?

11. Täytä yhteystietosi mikäli haluat osallistua arvontaan.

Kaikkien vastanneiden kesken arvomme viisi Suomen Taidon teknistä t-paitaa syksyllä ja keväällä.
Arvonta suoritetaan kahdesti joulukuussa 2019 ja toukokuussa 2020.

Etunimi ja sukunimi

Puhelinnumero

Sähköposti

Osoite, postinumero ja postitoimipaikka

Liite 4. Jäsenhankinnan työkalu taidoseuroille

JÄSENHANKINNAN TYÖKALU TAIDOSEUROILLE

v. 1.0 sivu 1

1. TAVOITTEEN ASETTELU (ajattelu)

a) Seuran nykytilan analysoiminen	b) Seuran toimintaympäristön kartoittaminen	c) Jäsenhankinnan tavoitteiden määrittäminen nykytilan, toimintaympäristön ja tavoitetilan pohjalta
*Selvittää seuran nykyinen jäsenpohja	*Mikä on seuran toimintaympäristön väestörakenne?	*Miksi jäsenhankintaa tehdään? Kirjatkaa seuran ja seuratoimijoiden perustelut/motiivit.
*Mitkä ovat jäsenistön tunnuspiirteet?	*Millaisia muita harrastusmahdollisuuksia on alueella?	*Mitä jäsenhankinnalla tavoitellaan? Kirjatkaa kohderyhmät, realistiset tavoitteet lyhyellä aikavälillä ja visionäärisesti pitkällä aikavälillä.
*Millainen kasvupotentiaali seuralla on jäsenhankintaan?	*Selvittää millaista toimintaa kilpailijat järjestävät ja kenelle?	*Määrittää asetettuihin tavoitteisiin sopivat selkeät ja mitattavat mittarit (laadulliset ja määrälliset)

2. RESURSSIT (päättös)

a) Vastuuhenkilöiden nimeäminen ja heidän koulutustarpeen määrittäminen	b) Jäsenhankintaan liittyvien keskeisimpien kumppanien kartoittaminen	c) Harjoitustilojen- ja aikojen varaaminen ja kestävän talouden rakentaminen
*jäsenhankinta	*Miten seuran nykyinen jäsenistö voi osallistua jäsenhankintaa*	*Kiinnittää huomiota harjoituspaikan saavutettavuuteen, siisteyteen ja kohderyhmälle sopiviin aikoihin
	*Miten yhteistyökumppanit voivat auttaa jäsenhankinnassa ja millaista kumppanuutta on mahdollista rakentaa jäsenhankinnan avulla? Esim. päiväkodit, koulut, oppilaitokset ja yritykset.	*Laatikaa jäsenhankintaan järkevä investointilogiikka ja hinnoittelu. Jäsenhankintaan sijoitettuilla riittäväillä panoksilla tähdätään tuottoon, joka panostetaan uudelleen jne.
*markkinointi		
*harjoitusten ohjaajat		
*muut vastuuhenkilöt		

JÄSENHANKINNAN TYÖKALU TAIDOSEUROILLE

v. 1.0 sivu 2

3. MARKKINOINTI (menetelmä)

a) Markkinointisuunnitelman laatiminen

*Mitkä ovat tehokkaimmat mahdolliset markkinointitoimet kohderyhmän saavuttamiseksi?

*Valitkaa päämarkkinointikanavien ja toimenpiteet, markkinointimixistä ja neljästä P:stä on saatavilla runsaasti lähteitä. Muistakaa myös aikataulu.

*Millaisia toimia ja kanavia voidaan hyödyntää päämarkkinointikanavien tueksi?



b) Merkityksellisen markkinointisisällön muotoileminen

*Selvittääkää ja kirjatkaa kohderyhmälle ja seuran nykyiselle jäsenistölle liikunnan harrastamiseen liittyvät tärkeät ja sisäistä motivaatiota edistävät teemat

*Muotoilkaa markkinointiviestin sisältö merkitykselliseksi ja valittuihin toimenpiteisiin ja kanaviin sopivaksi sisällöksi

Huom! Jos tietoa ei ole, niin se olisi syytä kartoittaa tavalla taikka toisella.



c) Markkinointikampanjan toteuttaminen

*Laatikaa laadukkaat markkinointimateriaalit hyvissä ajoin ennen kampanjan alkua tai tilatkaa ne. Kaikkea ei tarvitse ja kannata tehdä itse.

*Ajoittakaa toimenpiteet oikein suhteessa alkaviin harjoitusryhmiin

4. HARJOITUSTOIMINTA

a) Seuraan / lajiin tunnistautuminen

*Miten harrastajien aikaista tunnistautumista ryhmään/seuraan/lajiin voidaan edistää?

*Laatikaa seuralle selkeä taidokan polku ja huolehtikaa, että asiakkaat (harrastajat) perehdytetään toimintaan kaikissa vaiheissa ja heistä huolehditaan.



(tulos) b) Toiminnan laadun varmistaminen

*Laatikaa kaikille ryhmille kausi- ja harjoitus suunnitelmat sekä pelisäännöt. Nimetkää myös vastuuhjaajat.

*Tarkkailkaa toimintanne laatua ainakin ohjaajien osaamisen, harjoitustilojen viihtyvyyden/saavutettavuuden ja harjoitus- ja seuratoiminnan ilmapiirin näkökulmista

*Kirjatkaa laatuohjelmaan tavoitteet ja toimenpiteet laadun varmistamiseksi ja sen edistämiseksi. Muistakaa asettaa tavoitteisiin sopivat ja mitattavat mittarit (laadulliset ja määrälliset)



c) Lajin aloittamisen helpottaminen

*Miettikää miten voisitte helpottaa lajin aloittamista

Vaihtoehtoisia näkökulmia mm.: maksuliikenne, perehdytys toimintaan, viestintä, lajiosaamisen vaatimustaso, ikä- ja tasoryhmät

JÄSENHANKINNAN TYÖKALU TAIDOSEUROILLE

v. 1.0 sivu 3

5. PALAUTE JA ARVIOINTI

(harkinta/reflektio)

a) Asiakaspalautteen kerääminen ja analysointi



b) Harjoittelun jatkumisen suunnitleminen



c) Koko jäsenhankintaprosessin arvioiminen

*Kerätkää kaikilta kokeilijoilta, aloittajilta ja lopettneilta palaute

*Selvittäkää mikä harrastajille on tärkeintä, miksi lajin harrastaminen lopetetaan, kuinka tyytyväisiä he ovat seuratoimintaan sekä harjoitustapahtumiin

*Mitatkaa kuinka moni aloittajista/kokeilijoista sitoutuu taidon harrastamiseen. Esim. kaikkien aloittajien suhde ensimmäisen vyön suorittajiin.

*Miettikää miten kurssilaiset saadaan hallitusti, turvallisesti ja suunnitelmallisesti siirtymään mahdolliseen toiseen harrastusryhmään.

*Hahmotelkaa ja havainnollistakaa koko taidokan polku seurassanne.

Huomioikaa asia asiakasuskollisuuden näkökulmasta

*Arvioikaa asetettujen tavoitteiden toteutuminen, tehdyt toimenpiteet ja saavutetut tulokset yhdessä keskeisten vastuuhenkilöiden, seuratoimijoiden ja kumppanien kanssa

*Mitä opitte ja millaista kokemusta saatiin?

*Olivatko asetetut tavoitteet ja niiden pohjalta toteutetut toimenpiteet realistisia ja tarkoituksenmukaisia? Millaisia tuloksia (mittarit) saavutettiin?

⇒ koko prosessin onnistumisen arvioinnin jälkeen siirrytään sulavasti uuteen tavoitteen asetteluun