

LIIKUNTA-ALAN YRITTÄJÄLLE



*Menestyvät yritykset
eivät kilpaile hinnalla,
ne kilpailevat
kiinnostavuudella.*

ASIAKASHANKINNAN KÄSIKIRJA 2026

By BoWellness

SISÄLTÖ

LIIKUNTA-ALAN YRITTÄJÄLLE ASIAKASHANKINNAN KÄSIKIRJA 2026

JOHDANTO

MERKITTÄVIMMÄT TRENDIT 2026

SYY SIIHEN MIKSI TUNTISI EIVÄT TÄYTY

ASIAKASHANKINTA - EI PELKKÄÄ MARKKINOINTIA

MITÄ YHTEISTÄ ON KASVAVILLA YRITYKSILLÄ

MIKSI PILATESMARKKINA KÄY JUURI NYT KUUMANA

LAITEPILATES EI SOVI KAIKILLE YRITTÄJILLE...

MENESTYVÄ YRITYS RAKENTAA ELÄMYKSIÄ

LISÄLIIKEVAIHTOA UUDELLA KONSEPTILLA

NÄIN SAAT UUSIA ASIAKKAITA JA SÄILYTÄT VANHAT

KASVATA LIIKEVAIHTOA ILMAN UUSIA ASIAKKAITA

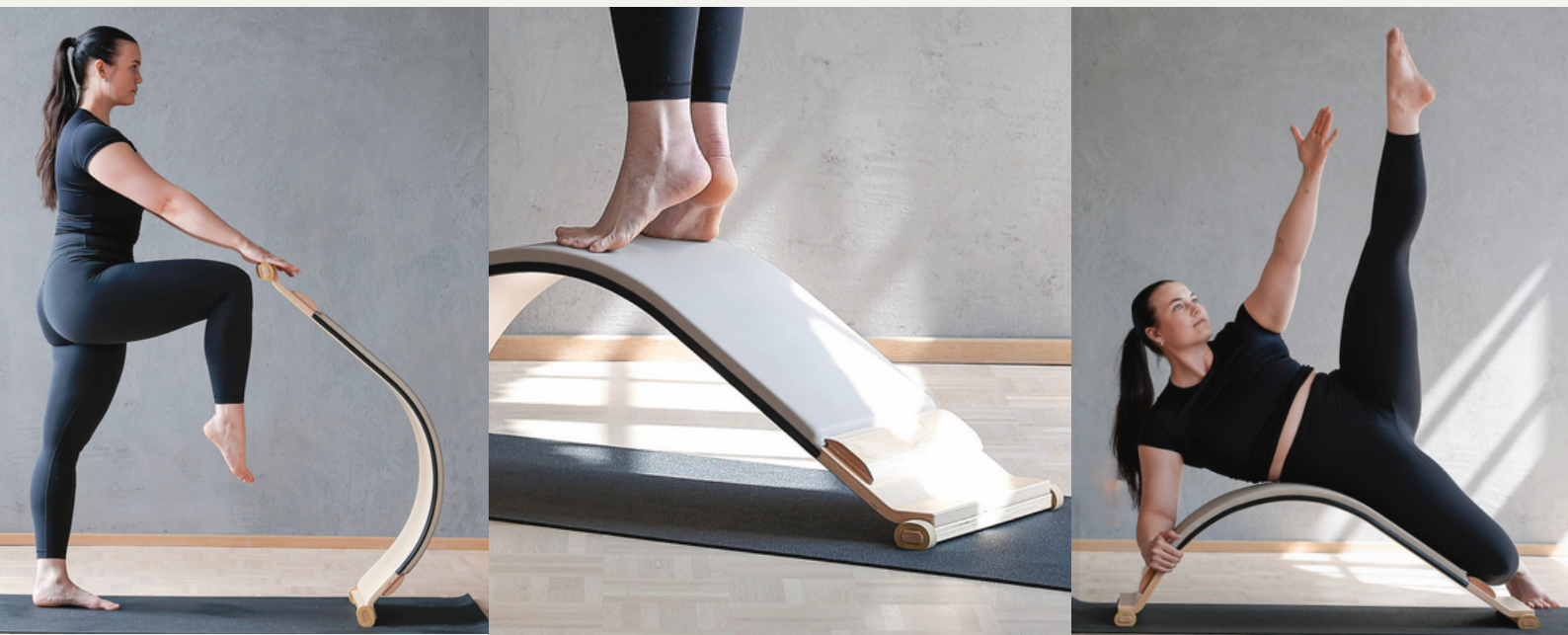
LIIKUNTA-ALA MUUTTUU JUURI NYT NOPEAMMIN KUIN KOSKAAN. ASIAKKAAT ODOTTAVAT KOKO AJAN ENEMMÄN. KILPAILU TOIMIJOIDEN VÄLILLÄ KOVENEE. PALVELUITASI VERTAILLAAN TOISIIN JATKUVASTI.

Siksi moni yrittäjä kamppailee samojen kysymysten kanssa:

- Miten saada uusia asiakkaita?
- Miten täyttää tunnit tasaisesti?
- Miten kasvattaa liikevaihtoa?

Tässä oppaassa kerromme sinulle...

mitä menestyvät liikunta-alan yritykset tekevät eri tavalla vuonna 2026.



MINDFUL
MOVEMENT

LIIKUNTA-ALAN 6 MERKITTÄVINTÄ TRENDIÄ 2026

Liikunta-ala elää jatkuvassa muutoksessa. Asiakkaiden odotukset kasvavat ja erottautuminen vaatii nyt enemmän kuin koskaan. **Menestyvät yritykset ovat niitä, jotka tunnistavat muuttuvat tarpeet ajoissa ja osaavat vastata niihin.**

Kokosimme alle kuusi liikunta-alan tärkeintä trendiä, jotka jokaisen alan yrittäjän tulisi tunnistaa pysyäkseen kilpailukykyisenä myös tulevana vuosina.

1. Pilates & jooga, sekä muu tietoinen liike
2. Korkeatehoinen, toiminnallinen harjoittelu
3. Juoksu
4. Yksilöity, tietoon & tuloksiin perustuva liikunta
5. Recovery & longevity, toimintakykyinen keho läpi elämän
6. Yhteisöllisyys & aidot kohtaamiset

SUURIN SYY SILLE, ETTÄ TUNTISI EIVÄT MYY

Useimmiten yrittäjät ajattelevat heikon myynnin vuoksi olevansa pulassa markkinoinnin kanssa. Todellisuudessa haaste on usein erottautumisessa...

Pohdi hetki seuraavia kysymyksiä ymmärtääksesi syitä paremmin:

EROTTAUDUTKO RIITTÄVÄSTI KILPAILIJOISTA?

Jos asiakas vertaa sinua muihin alan toimijoihin, löytääkö hän selkeän syyn valita juuri sinut?

TARJOATKO ASIAKKAILLESII JOTAIN, MITÄ HE EIVÄT LÖYDÄ MUUALTA?

Asiakkaat kiinnostuvat uutuuksista, elämyksistä ja ratkaisuksista, jotka vastaavat heidän tarpeisiinsa paremmin kuin perinteiset palvelut.

SUOSITTELEVATKO & MARKKINOIVATKO ASIAKKAASII PALVELUASII PUOLESTASII?

Menestyvimvät yritykset eivät täytä palveluitaan pelkällä mainonnalla, ne herättävät aitoa kiinnostusta sekä puhetta ja suositteluja asiakkaiden keskuudessa.

Jos näihin kysymyksiin on vaikea vastata nopeasti ja selkeästi, ongelma ei välttämättä ole markkinoinnissa - vaan ennen kaikkea siinä, että palvelusi kilpailuetu ei erotu asiakkaalle riittävästi.

ASIAKASHANKINTA EI OLE MARKKINOINTIA

TUNNE TUOTTEESI & PALVELUSI

Toimiva asiakashankintajärjestelmä sisältää ennen kaikkea selkeän kohderyhmän, houkuttelevan palvelun, positiivisen asiakaskokemuksen, suosittelut ja yhteisöllisyyden.



DISTINCTION

Paraskaan markkinointi ei pelasta palvelua, jota asiakkaat eivät halua ostaa.

THE WHY

Lisänäkyvyys ja markkinointi ei auta, jos haaste on siinä, ettei asiakas vielä näe riittävää syytä valita juuri sinun palveluasi.

COMMUNITY

Yhteisö sitouttaa asiakkaan pidemmäksi aikaa kuin yksikään kampanja.

GROWTH

Kestävää kasvua syntyy, kun asiakkaat tuovat mukanaan seuraavat asiakkaat.

KASVAVAT YRITYKSET

MIKÄ NÄITÄ YHDISTÄÄ?



SELKEÄ & HELPOSTI SKAALAUTUVA
KONSEPTI



HYVÄ ASIAKASYMMÄRRYS JA
KOHDENNETTU TARJONTA



LAADUKAS OSAAMINEN JA
MONIPUOLISET ANSAINTAMALLIT



AKTIIVINEN MARKKINOINTI JA
SOSIAALINEN MEDIA



SITOUTUNUT & SUOSITTELEVA
YHTEISÖ

MIKSI PILATESMARKKINA KÄY JUURI NYT KUUMANA?



**Pilatesmarkkinan
räjähdysmäinen
kiinnostus johtuu lajin
noususta globaaliksi
hyvinvointitrendiksi.**

Laji yhdistää tehokkaasti
nivelistävällisen
lihaskuntoharjoittelun ja
palautumisen. Erityisesti
dynaaminen laitepilates on
noussut suureen suosioon
sosiaalisen median
välityksellä.

PILATEKSEN SUOSIOTA SELITTÄVÄT MUUN MUASSA NÄMÄ...

- **Monipuoliset & helposti havaittavat terveysvaikutukset:** se vahvistaa mm. keskivartalon syviä tukilihaksia ja parantaa ryhtiä. Tämä lievittää istumatyön aiheuttamia niska-hartiaseudun kiputiloja sekä selkäkipuja.
- **Kehon ja mielen tasapaino:** laji toimii erinomaisena stressinlievittäjänä, sillä se vaatii keskittymistä ja pakottaa tietoisempaan hengitykseen.
- **Laji sopii kaikille:** harjoittelu skaalautuu helposti vasta-alkajista huippu-urheilijoihin, sillä liikkeiden keventäminen tai haasteen lisääminen tapahtuu jo pienillä muutoksilla.

PILATESMARKKINA KASVAA, OLETKO MUKANA?

@BOWELLNESS

LAITEPILATES EI SOVI KAIKILLE YRITTÄJILLE

OUTSMART THE REST.

Miksi yrittäjän kannattaa punnita tarkkaan laitepilateksen soveltuvuutta omaan liiketoimintaan? Tässä muutama esimerkki siitä, miksi tämä trendaava liikuntamuoto ei sovellu kaikille yrittäjille:

- **Merkittävät alkuinvestoinnit:** Esimerkiksi Reformer-laitteet maksavat tuhansia euroja kappaleelta. Studion perustaminen vaatii kymmenien tuhansien eurojen pääoman, ja laitteiden huolto tuo jatkuvia kuluja.
- **Heikko skaalautuvuus:** Laadun säilyttämiseksi yhdellä ohjaajalla voi olla kerrallaan vain noin 6-10 asiakasta. Liikevaihtoa on tällöin vaikea kasvattaa. Isoon liikevaihtoon päästään vasta isoilla massoilla ja suurilla tila- sekä laiteinvestoinneilla.
- **Pitkät koulutusvaatimukset:** Ammattitaitoinen ohjaus edellyttää satojen tuntien pilateskoulutusta, mikä sitoo yrittäjältä paljon aikaa ja rahaa ennen itse toiminnan käynnistämistä.

- **Korkeat tilavuokrat:** Toiminnan kannalta parhaat studiotilat sijaitsevat usein kaupungeissa keskeisillä sijainneilla. Näiden tilojen neliövuokrat ovat kovat. Pienillä ryhmäkoilla tuotto per neliö jää ohueksi.



*Parhaat konseptit
ovat helppoja
myydä, toteuttaa ja
saada kannattavaksi.*

**WHAT'S YOUR
WOW FACTOR**

ASIAKAS EI NÄE
INVESTOINTISI
HINTAA,
**HÄN KOKEE
PALVELUSI
ARVON.**

Liikunta-alalla on helppo ajatella, että kasvu vaatii aina suurempia ja näyttävämpiä tiloja, enemmän laitteita tai kalliita investointeja.

Todellisuudessa asiakkaan päätökseen vaikuttaa kuitenkin paljon enemmän se, **miltä palvelu tuntuu.**

ONKO KOKEMUS KIINNOSTAVA?

ONKO SE AIDOSTI ERILAINEN?

ONKO SE JOTAIN MISTÄ HALUAN KERTOA YSTÄVÄLLE?

Parhaat palvelukonseptit eivät vakuuta asiakasta investoinnin koolla, ne **vakuuttavat asiakkaan kokemuksella, joka tuntuu arvokkaalta heti ensimmäisestä minuutista lähtien.**

MENESTYVÄ YRITYS RAKENTAA ELÄMYKSIÄ

DRIVEN BY IMPACT

Nykyajan asiakkaat etsivät liikunta-alan yrityksiltä paljon enemmän kuin tehokasta harjoitusta. He haluavat tuntea kuuluvansa yhteisöön, kokea onnistumisia ja irrottautua hetkeksi arjen kiireistä.

Vahvimmat asiakaskokemukset syntyvät, kun palvelu yhdistää:

- **Yhteisöllisyyden:** asiakkaat kokevat olevansa osa jotain suurempaa.
- **Elämyksellisyyden:** aistikas tila, tunnelma ja ohjaus tukevat kokonaiskokemusta.
- **Personoinnin:** asiakas tuntee itsensä nähdyksi ja arvostetuksi.
- **Merkityksellisyyden:** palvelu tukee asiakkaan tavoitteita ja hyvinvointia.

ASIAKKAAT EIVÄT MUISTA
JOKAISTA TEHTYÄ HARJOITUSTA,
**MUTTA HE MUISTAVAT MILTÄ
KOKEMUS TUNTUI.**

*Kun palvelu
herättää tunteita
& luo muistoja
asiakkaat palaavat
yhä uudelleen.*



Siirrä tavoitteesi
pelkästä palvelusta
tai tuotteesta
**kokonaisvaltaiseen
elämykseen ja
tunteeseen.**

@BOWELLNESS

LUO KONSEPTI, JOKA PALVELEE SEKÄ ASIAKASTA ETTÄ YRITTÄJÄÄ

**PARHAAT LIIKUNTAKONSEPTIT EIVÄT OLE PELKÄSTÄÄN ASIAKKAIDEN
SUOSIKKEJA. NE TUKEVAT AIDOSTI YRITYKSEN KASVUA JA KANNATTAVUUTTA.**

Jos asiakkaan näkökulmasta arvokas palvelu tai konsepti tarjoavat elämyksellisyyttä, näkyviä tuloksia, yhteisöllisyyttä ja uutta motivaatiota sekä syyn palata aina uudelleen, niin miltä näyttää toimiva konsepti yrittäjän näkökulmasta...

Yrittäjän näkökulmasta onnistunut konsepti sisältää:

- selkeän kilpailuedun
- helposti markkinoitavan palvelun
- mahdollisuuden kasvattaa liikevaihtoa
- korkean asiakastyytyväisyyden ja sitoutumisen

Yksikin hyvin suunniteltu tuote, palvelu tai konsepti voi saada aikaan kaikkia palvelevan, onnistuneen lopputuloksen.



SYNNYTÄ TULOKSIA UUDEN AVULLA



Menestyvät konseptit syntyvät ratkaisuista, jotka tuottavat asiakkaalle elämyksen ja yrittäjälle kannattavaa liiketoimintaa.

Keväällä 2025 Studio Aalto otti BodyBow Pilates -konseptin osaksi palvelutarjontaansa. Tulokset puhuivat puolestaan.

CASE: STUDIO AALTO

- ✓ +75 % enemmän tuottoa per viikkotunti
- ✓ Täydet 12 hengen kurssit viikosta toiseen
- ✓ Uusia asiakkaita sekä passiivisten asiakkaiden aktivoitumista
- ✓ Poikkeuksellisen positiivinen asiakaspalaute
- ✓ Käyttö ryhmätunneilla, yksityisvalmennuksissa & tapahtumissa

**"Ne jotka näkevät
tämän välineen
potentiaalin nyt,
tulevat olemaan
liikunta-alan
edelläkävijöitä."**

Netta Tuominen,
Studio Aalto

HERÄTÄ KIINNOSTUS JO ENNEN ENSIMMÄISTÄ TUNTIA

CREATING THE NEW BUZZ.

Yksi uuden konseptin suurimmista eduista on sen kyky herättää asiakkaiden mielenkiinto.

Kun Ladyline Espoo ja Ladyline Rovaniemi ottivat BodyBow Pilates -tunnit osaksi ryhmäliikuntatarjontaansa, konsepti herätti asiakkaiden huomion jo ennen ensimmäisiä toteutuksia. Asiakkaat kiinnostuivat uudelta harjoittelukokemuksesta, joka yhdistää pilateksen, kehonhallinnan ja elämyksellisen harjoittelun.

Tuloksena oli innostunut vastaanotto ja vahva kiinnostus uutta konseptia kohtaan heti alusta lähtien.



"Jo ensimmäinen tunti
sai erinomaista
palautetta ja herätti
innostusta
asiakkaidemme
keskuksessa jo
etukäteen."

Heidi Holck,
Keskusjohtaja, Ladyline
Espoo & Rovaniemi

BUILD SMART

6 ASIAA, JOTKA RATKAISEVAT UUDEN PALVELUSI TAI
KONSEPTISI ONNISTUMISEN



EROTU KILPAILIJOISTA
AINUTLAATUISUUDELLA



RAKENNA YHTEISÖLLISYYTTÄ



LUO MIELEENPAINUVA KOKEMUS



TEE PALVELUSTASI HELPOSTI
MYYTÄVÄ



HUOMIOI ASIAKKAAN TARPEIDEN
LISÄKSI MYÖS OMASI



KESKITY KOETTUUN ARVOON, ÄLÄ
INVESTOINNIN KOKOON

BOWELLNESS & BODYBOW

KUN UNIIKKI VÄLINE & EROTTUVA KONSEPTI
KOHTAAVAT TOIMIVAN LIIKETOIMINTAMALLIN

BodyBow on yli 30 vuotta fysioterapiassa käytetty suomalainen innovaatio, joka on tuotu pilatekseen, ryhmäliikuntaan ja valmennukseen vastaamaan liikunta-alan uusiin sekä nopeasti muuttuviin tarpeisiin.

YKSI VÄLINE. LUKEMATON MÄÄRÄ MAHDOLLISUUKSIA.

BoWellness tarjoaa yrittäjälle mahdollisuuden luoda uudenlaisia elämyksiä, ilman suuria laiteinvestointeja tai merkittäviä tilamuutoksia. Avullamme:

- ✓ Erottaudut eduksesi kilpaillussa markkinassa
- ✓ Tuot asiakkaillesi uutuusarvoa & sitoutat heidät
- ✓ Mahdollistat elämykselliset harjoituskokemukset
 - ✓ Houkuttelet uusia asiakkaita
 - ✓ Rakennat täysin uusia palveluita
 - ✓ Luot uusia tulovirtoja

BodyBow ei ole vain väline,
se on helposti muuntautuva alusta voittaville palveluille.

ONKO TÄMÄ SINUN KASVULOIKKASI?

Tavoitteenamme on tehdä uuden palvelun käyttöönotosta sinulle yrittäjänä mahdollisimman helppoa ja kannattavaa. Valitsemalla meidät, saat muutakin kuin välineen ja takaat itsellesi helposti skaalautuvan liiketoiminnan ja sen tuomat monet mahdollisuudet.



JOS ETSIT TAPAA, JOLLA...

- ✓ Houkutella uusia asiakkaita
- ✓ Sitouttaa nykyisiä asiakkaita
- ✓ Erottua kilpailijoista
- ✓ Luoda uusia tulovirtoja
- ✓ Kasvattaa liiketoimintaasi

...let us help you!

BOWELLNESS -KONSEPTILLA SAAT KAIKEN TÄMÄN:

- ✓ Koulutukset
- ✓ Liikepankit
- ✓ Valmiit tuntisuunnitelmat
- ✓ Markkinointimateriaalit
- ✓ Kuva- ja videopankit
- ✓ Valmentajayhteisön tuen
- ✓ Jatkuvan kehitystyön

Let's talk
...and make your business wow.

GET IN CONTACT

hanna@bowellness.fi

www.bowellness.fi