



HARRASTELIIKUNNAN TYÖKALUPAKKI





SISÄLTÖ

1. Resursointi
2. Talous
3. Yhteistyö
4. Markkinointi
5. Harrasteliikunnan (kilpailu)tapahtumat

Sisältö on syntynyt yhteistyössä Liikkujan polku -verkoston Aikuisten lajiharrastamisen teemaryhmän kanssa.



1.

Resursointi



Miten huomioida resursoinnin kannalta seuratoiminnan kokonaisuus?

- Seuralla tulee olla kirjallinen toimintalinja
- Linjausten tavoitteena on selkeyttää seuraväen yhteispeliä ja helpottaa toimintaan osallistuvia tietämään, miten missäkin asiassa tulee tehdä
- [Urheiluseuran toimintalinja \(pdf\)](#)





Mistä saada ohjaajia ja vapaaehtoisia?

Onko seurassanne pohdittu, mistä löytää uusia ohjaajia höntsä- ja harrasteryhmiin? Mistä löytyy näitä kullanarvoisia innostuneita ihmisiä, joilla on mahdollisuus tuottaa uudenlaista monipuolista toimintaa seuroissa? Miten ohjaajia sitoutetaan seuran toimintaan? Mistä seuraan löytyy vapaaehtoisia erilaisiin tapahtumiin ja toiminnan taustajoukkoihin?

- Ihmiset haluavat osallistua, mutta omilla ehdoillaan ja silloin kun pystyvät, sillä maailma ja elämäntavat muuttuneet. Järjestöjen on tarjottava vapaaehtoisille pieniä ja selkeitä tehtäviä lyhytaikaisesti tai silloin kuin heille sopii.
- Seuraan palkattuja ammattivalmentajia kannattaa hyödyntää monipuolisesti myös harrasteliikunnassa, jotta saadaan katettua kuluja sekä hyödyntämään seuran sisällä oleva ammattitaito. Harrastajat saavat hyvää ja laadukasta valmennusta harrastetasolla, jolloin seura pystyy hyödyntämään ammattivalmentajan ammattitaitoa ja osaamista.



Miten rekrytoida ja sitouttaa ohjaajia?

- Laatikaa oma rekrytointisuunnitelma. Miettikää yhdessä toimenpiteitä, joita rekrytointi vaatii ja aikatauluttakaa toimintakausi järkevästi sen mukaan.
- Laatikaa suunnitelmallinen ohjeistus seurassa siitä, miten ohjaajia ja/tai vapaaehtoisia rekrytoidaan. Sitoutukaa suunnitelmaan ja sitouttakaa myös seurassa olevat ohjaajat yhteisen suunnitelman tekemiseen mukaan.
- Rekrytointia suunniteltaessa on hyvä miettiä, kenelle viestit suunnataan ja suunnitella ulospäin lähtevä viestintä kohderyhmien mukaan. Harrasteliikunnan ohjaamisessa tärkeintä on innostus, jolloin lajitaitojen korostaminen ei ole tärkein kriteeri, mikä kannattaa huomioida rekrytointiviestinnässä.



..miten rekrytoida ja sitouttaa ohjaajia?

- Huomioikaa myös verkostoituminen. Uusia ohjaajia voi löytyä tuttujen ja vanhempien kautta tai esimerkiksi sosiaalisen median avulla.
- Katso esimerkki [Tapiolan Voimistelijat: Kiinnostaako seuratyö?](#)

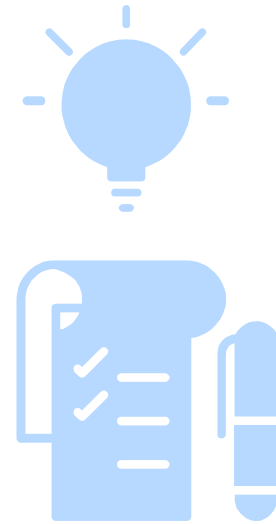


Kuva: Tapiolan Voimistelijat



Millaista koulutusta harrasteliikunnan ohjaajille on tarjolla?

- Tervetuloa ohjaajaksi –verkkokoulutus (maksuton)
- Ohjaajan kello –työkalupakki (maksuton materiaali)
- Tervetuloa Liikuttajaksi
- Valmentaja- ja ohjaajakoulutus VOK





Miten innostaa nuoria mukaan toimintaan?

- Nuorissa on paljon potentiaalia. Heidän into ja osaaminen tarjoaa paljon vaihtoehtoja siihen, miten hyödyntää nuoria osana seuratoimintaa. Nuorille on tärkeää tarjota kokeilumahdollisuuksia koulujen kautta sekä antaa henkilökohtaista neuvontaa. Ottakaa nuoret mukaan suunnittelemaan ja toteuttamaan toimintaa, jolloin syntyy myös positiivisia mielikuvia lajista, kun nuoret saavat itse vaikuttaa.
- Nuoret tarvitsevat jatkuvasti uusia virikkeitä ja mahdollisuuksia. Erilaisten Pop up-ryhmien avulla nuoret pääsevät kokeilemaan uusia lajeja ja harjoitteita.
- Katso esimerkki, miten taklata nuorten drop-outia [täältä](#).



..miten innostaa nuoria mukaan toimintaan?

- Järjestäkää nuorten iltoja, jolloin nuoret kertovat mitä haluavat seuratoiminnalta.
- Rohkaiseva ilmapiiri auttaa nuoria suunnittelemaan luovasti, jolloin aikuinen luo puitteet, nuoret hoitavat lopun. Tarkoitus on antaa mahdollisuuksia (ei lopputuloksia), tilaa ja luottamusta, jolloin nuorilla on vapaus tehdä omalla tavalla.
- Nuoria kannattaa innostaa myös vapaaehtoistoimintaan, sillä he voivat itse järjestää harrasteliikuntatoimintaa sekä ideoida ja innostaa toimimalla itse myös harrasteryhmien ohjaajina. Talkootyöstä on konkreettinen hyöty esimerkiksi CV-merkintä ja aito mahdollisuus vaikuttaa toiminnan suuntaan. Se antaa myös mahdollisuuden oppia ja opetella sitoutumaan erilaisiin tehtäviin.

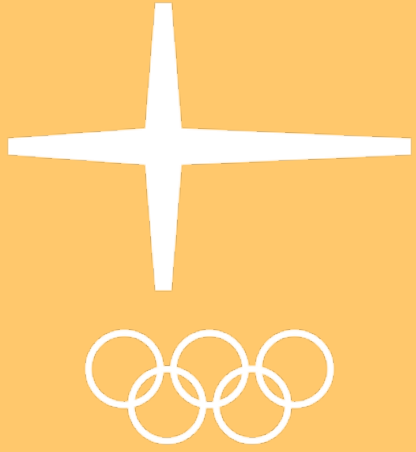


Mistä lisää sisäliikuntapaikkoja? Miten tilaongelmia voidaan ratkaista?

- Tilavuorojen käyttöä kannattaa miettiä laajasti. Osa aikuisista harrastaa liikuntaa mieluiten aikaisin aamulla (ennen töitä) tai myöhään illalla (perheellisillä omaa aikaa, vuorotyöläiset), eläkeläisillä voi olla mahdollisuus päivävuoroihin.
- Pienryhmät toteutetaan osin muissa kuin perinteisissä liikunta-tiloissa, kuten seurakuntien ja päiväkotien tiloissa ja kerhohuoneissa. Voimisteluseurojen kesäjummat järjestetään usein ulkona.
- Katso myös Voimisteluklubi Lohja:

[Oma telinesali ja kaikki toiminta liikuntalinnassa Lohjalla.](#)





2.

Talous



Miten voimme omalla toiminnallamme ja ilman ulkopuolista rahoitusta saada tuloja seuralle?

Aikuisten harrasteliikunnan avulla voidaan tuoda resursseja myös lasten ja nuorten harrasteliikuntaan.

Esimerkkejä:

Uimaseura Cetuksessa haluttiin panostaa lasten kilpaurheiluun, mihin ei ollut resursseja. Tehtiin radikaali päätös panostaa nuorten ja aikuisten harrasteliikuntaan. Katso tarkemmin kuinka kävi [täältä](#).

Merimaskussa haluttiin uutta toimintaa vähäisillä resursseilla toimivalle seuralle ja lisää virikkeitä paikkakunnalle. Katso pienen paikkakunnan esimerkki [täältä](#).

Seurat voivat myös tarjota liikuntapalveluita työyhteisöille talouden parantamiseksi sekä jäsenhankinnan välineenä. Tietoa, vinkkejä ja käytännön esimerkkejä aiheesta ”Urheiluseurat työyhteisöjen liikuttajina” -[katsauksesta](#) sekä [työkirjasta](#).



Mitä verotuksessa tulisi huomioida?

- Seuran verotus on moniulotteinen kokonaisuus. Erityisesti tulee kiinnittää huomiota, jos seura suuntaa toimintaa muillekin kuin omille jäsenilleen. Pienimuotoinen ja satunnainen palvelutoiminta on todennäköisesti tällöinkin verotonta toimintaa, mutta tapauskohtaisesti jossain on raja, jonka jälkeen kyse on verollisesta elinkeinotoiminnasta.
- Verollisessa toiminnassa pitää noudattaa samoja verotuksen pelisääntöjä kuin muutkin elinkeinotoimintaa harjoittavat.
- Urheiluseuran verottomasta varainhankinnasta ja verotuksesta voi lukea lisää [täältä](#) tai voit myös lähettää verotukseen liittyviä kysymyksiä asiantuntijalle [HelpDeskin](#) kautta.





Miten hyödyntää työnantajien liikuntatukea seuroissa?

- Lukuisat työnantajat tukevat henkilöstönsä liikkumista erilaisilla henkilöstöliikuntaetupalveluilla. Lisää tietoa aiheesta [Henkilöstöliikuntabarometrin yhteenvedosta](#).
- Hyväksymällä liikuntaseteleitä maksuvälineeksi seura varmistaa, että aikuiset voivat liikkua seurojen tarjoamissa palveluissa työnantajansa tukemana ja tehdä näin osallistumisesta liikkujalle mahdollisimman helppoa.





..miten hyödyntää työnantajien liikuntatukea seuroissa?

- Tarjolla on erilaisia liikuntaseteleitä, joita seurat voivat ottaa käyttöönsä maksuvälineenä. Esimerkiksi Eazybreak Liikuntaseteli on kehitetty suomalaisille yrityksille konkreettiseksi keinoksi kannustaa työntekijöitä liikkumaan.
- Kun Eazybreak-käyttäjä etsii oman alueensa liikuntapalveluita Eazybreakista, näkyy seura palveluiden tarjoajana ja voi näin saada uusia osallistujia lajinsa pariin. Lisäksi uusia liikuntapaikkoja nostetaan kausittain esiin sosiaalisessa mediassa ja uutiskirjeissä.
- Eazybreak liikuntaseteleiden ainoa kulu seuralle on tilitettävästä myynnistä vähennettävä [provisio](#). Osa liikuntasetelien tuotoista käytetään lasten liikuntaharrastusten tukemiseen Lasten Liike iltapäiväkerhojen kautta.



Mistä rahallista tukea toimintaan?

Mistä ja miten saada tukia ja anomuksia omaan toimintaan?

Mistä alkuinvestointeja ja resursseja?

Miten ratkaista harrastetoiminnan kustannusratkaisut?

Varainhankinta harrastetoiminnassa?



[EU-euroja liikunnalle 2014-2020](#) – Yleiskuvaus liikuntaväen EU-rahoitusmahdollisuuksista.

[Leader-hanke Maaseuturahasto: Case jalkapallo.](#)

[ELY-hanke Juniori KuPS](#)

[Opetus- ja kulttuuriministeriön seuratuki](#)



3.

Yhteistyö



Mitä hyötyä seuralle on yhteistyöstä?

- Seurojen yhteistyön avulla toimintaa voidaan kehittää ja luoda tärkeitä verkostoja seuroissa myös harrasteliikunnan puolella.
- Miten erikoisseurat saisi yhdessä järjestämään aikuisten monipuolista harrasteliikuntaa? Miten onnistunut lajiyhteistyö on saatu toimimaan?
- Aktiivisuus omassa toimintaympäristössä vauhdittaa oman seuran toimintaa. Seurayhteistyön avulla voidaan vauhdittaa kummankin seuran toimintaa ja luoda tärkeitä verkostoja.
- Tapahtumien kautta liikkeelle. Matalan kynnyksen yhteistyö lähtee tapahtumien kautta liikkeelle. Talvi- ja kesälajit voivat aloittaa yhteistyön järjestämällä tapahtumia yhdessä ja sitä kautta rakentaa pysyvää yhteistyötä. Yhteistyön avulla kehittää parempaa toimintaa seuroissa sekä rakentaa pysyvästi kehittyvää toimintaa ja tasoa. Tavoitteena voi olla myös rakentaa seurojen välistä yhteistyötä esimerkiksi valmennuksen tasolla.



Esimerkkejä yhteistyöstä

- Lahtelaisten jalkapalloseurojen yhteistyöstä [Vahvemmat yhdessä](#).
- Kouvolan jalkapallo [”Koska yhteistyö on paras tapa tehdä tulosta”](#)
- Seurojen ja lajien välinen yhteistyö, Joen Juju ja FC Hertta: [Pallo verkkoon ja verkon yli](#)
- Halikon Hakoniskojojen yhteistyö kuntokeskuksen kanssa toimivaa
- Lajiyhteistyön avulla luodaan harjoitteluun myös monipuolisuutta. [Helsingin Triathlon ry](#) ja [Helsingin Pyöräilijät ry](#) järjestävät yhteisiä treenejä.
- Uusia liikkujia liikunnan palveluketjun kautta seuroihin: [LiPaKe Puu](#) esimerkki.
- Ideasta nopeaan kokeiluun. [Unelmat liikkeelle – rohkeasti yhdessä –video](#)



4.

Markkinointi



Miten markkinoida harrasteliikuntaa seuran voimavarana omassa seurassa? Miten hyödyntää markkinoinnissa eri kanavia?

- Tutustu materiaaliin [Harrasta ja liiku seurassa – Aikuisliikunta osana seurakehitystä \(pdf\)](#)
- Markkinoinnissa kannattaa hyödyntää sosiaalisen median kanavia. Tuottamalla eri kanaviin monipuolisia sisältöjä, luodaan kuva aktiivisesta seurasta.
- Verkkosivujen aktiivinen päivittäminen ja sisällöt tavallisista arkisista tapahtumista ovat tärkeitä.





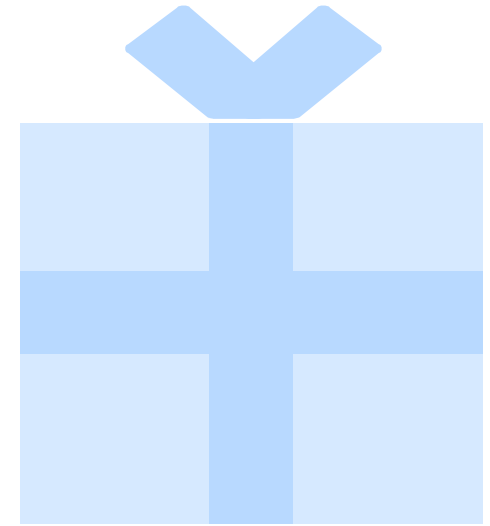
..miten markkinoida

- Seuran sivuille voi lisäillä monipuolisesti sisältöjä kuten valokuvia tapahtumista. Tämä antaa kuvan siitä, että seura on aktiivinen ja panostaa myös monipuoliseen toimintaan. Imagon luominen ja ylläpitäminen on helppoa, kun kuvista ja sisällöstä välittyy viesti “Teillä näyttää olevan paljon toimintaa ja hauskaa!” *Kerro osallistujille etukäteen, jos tilaisuudessa kuvataan.*
- Kannattaa panostaa lyhyeen ja täsmälliseen sisältöön, jota on helppo päivittää ja ylläpitää.
- Sisältö kannattaa pitää ajankohtaisena ja sen tulisi olla täsmällistä.
- **Esimerkki somen hyödyntämisestä:**
- HIFK Fotboll/ Stadin mimmit [Facebook](#) / [Twitter](#) / [Instagram](#) / Snapchat:
Stadinmimmit



Miten toimintaa voisi tuotteistaa?

- Lajiliitoilla on valmiita tuotteita, joiden avulla seuran tuotteistaminen on helppoa. Seurat voivat hyödyntää jo valmiina olevia tuotteistamisesimerkkejä.
- [Ideasta tuotteeksi – Työkalu seuroille palvelun tuotteistamiseksi \(pdf\)](#)
- Miksi konseptointi kannattaa – Kenelle? Mitä? Miten?
 - [Työkirja](#)
 - [Video: teoriaosuus \(30min\)](#)
 - [Video: työstöosuus \(15min\)](#)





Miten urheiluseuran tulisi viestiä?



- Hyvän seuratoiminnan edellytyksenä on, että osataan markkinoida ja viestiä ulospäin.
- Vetovoimainen urheiluseura viestii aktiivisesti. Aktiivinen ja innostava seura tiedottaa toiminnastaan monilla verkkoalustoilla (verkkosivut, sosiaalinen media, videot, blogit).
- Tehokkaalla ja oikeanlaisella sisällöntuotannolla verkkoalustoilla voidaan sitouttaa sidosryhmiä, uusia ja vanhoja jäseniä, sponsoreita sekä ylläpitää yhteistyötä muiden urheiluseurojen kanssa.
- Kannattaa huomioida, minkälaisia viestejä halutaan kohderyhmille välittää. Jos seuran päätehtävä on lasten ja nuorten harrastustoiminta, mutta ulkoinen viestintä painottuu seuran huippu-urheilijoiden tuloksiin ja menestykseen, profiili ei silloin vastaa seuran omaa käsitystä itsestään eikä palvele sen tavoitteita.
- Katso vinkkejä [Urheiluseurojen viestintäopas \(pdf\)](#)



Miten tavoittaa eri kohderyhmät?

- Eri kohderyhmille täytyy ohjata omanlaista markkinointia.
- Selvittäkää, mikä olisi potentiaalinen kanava, jossa voisitte toimintanne markkinoida ja suunnata se oikealle kohderyhmälle.
- HIFK:ssa on onnistunut esimerkki, kuinka naisryhmän toiminta aloitettiin seurassa ja laajeni seuran strategian tasolle. Katso videolta kuinka temppeu tehtiin [HIFK Stadin Mimmit](#) (10min).
- Uusia jäseniä voi innostaa mukaan osallistumalla kampanjoihin, tapahtumiin, tempauksiin:
- **Esimerkkejä kampanjoista:** [Unelmat liikkeelle](#)
[Voimisteluviikot -kampanja](#)
[Kuopion Reippaan Voimistelijat 100-vuotta](#)



Onko teillä tavoitteena seurassa saada lisää harrastajia? Miten löytää osallistujia liikuntaryhmiin?

- Kiinnostavilla palveluilla voidaan houkutella uusia jäseniä.

Esimerkkejä:

- Voimisteluliiton kaveriviikko
- Lasten vanhempia voi innostaa lajin pariin.
 - Espoon Palloseuran Jääkiekko/Blues EPS:ssa saatiin äidit naisten kiekkokoulun kautta seuraan harrasteryhmään pelaamaan.
- Lasten treenatessa voidaan innostaa aikuisia kuntoilemaan samalla.
Esimerkki [Laidalta Liikkeelle](#), miten lapset ja aikuiset voivat harrastaa samaan aikaan.



..onko tavoitteena..

- Lajin sisällä lajikokeilujen avulla voidaan luoda monipuolista toimintaa ja antaa harrastajille monipuolisesti mahdollisuuksia kokeilla erilaisia lajeja esim. jääkiekko-ringette. Lähtökohtana on erityyppiset tasoryhmät, jotka huomioivat eri tekijät (ikä, resurssit, tavoitteet jne.) sekä liikkuvuus ryhmien välillä.

Esimerkki [FC Halikko, tyttöfutiksen huikea kasvu](#)

- Työyhteisöjen kautta liikkeelle: Katso vinkkejä ja huomioitavia asioita seuralle Urheiluseurat työyhteisöjen liikuttajina [työkirjasta](#).
- Matalan kynnyksen toiminnan kautta voidaan houkutella paljon uusia kiinnostuneita seuratoimintaan. Esimerkkeinä: Helsingin pyöräilijöillä maksuton kokeilu madaltaa kynnystä aloittaa, Kajaanin Pallokerhon Ladypesisjoukkueessa uudelle tarjotaan opetusta ja välineet lainaksi, [MAHL:ssa](#) pääsee helposti pelaamaan harrasteliigoissa.



5.

Harrasteliikunnan
(kilpailu)tapahtumat



Miten toteuttaa onnistuneita (harraste)kilpailutapahtumia aikuisille?

Ennen kilpailutapahtumaa

- kohderyhmän tarpeiden tunnistaminen ja tavoittaminen
- kiinnostuksen herättäminen ja ostopäätös
- mahdollinen osallistaminen ennakoon

Kilpailutapahtuman aikana

- saapumisesta poistumiseen (paljon eri asioita)
- lupauksen lunastaminen (odotusten ylitys)

Kilpailutapahtuman jälkeen

- jälkihoito – uusasiakashankinta moninkertaisesti työläämpää





ENNEN TAPAHTUMAA: Millaisiin tapahtumiin aikuiset liikkujat/urheilijat haluavat osallistua?

- Monenlaisia motiiveja eli tarvitaan erilaisia tapahtumia. Omien kohderyhmien motiivien ja tarpeiden tunnistaminen – ja näihin vastaaminen
- Laadukkaisiin (ja isoihin?) kilpailutapahtumiin: Mitä laadukkaampi tapahtuma, sitä kauemmas aikuiset ovat valmiita siirtymään osallistuakseen tapahtumaan
- Osallistumisen helppous: ilmoittautuminen helppoa, ei laajempaa sitoutumista jne.
- Omalle tasolle sopiva: matala kynnyks, esim. sovelletut säännöt, ”Extreme-kokemus”, sopivan tasoiset sarjat
- Sosiaalinen puoli tärkeä: samanhenkiset ihmiset, kaverin kanssa/kutsumana



ENNEN TAPAHTUMAA: Millaista ennakko-markkinointia tapahtumissa olisi hyvä tehdä?

- Sekä liitto että järjestävä seura markkinoivat tapahtumaa
- Kohdemarkkinointi alueellisesti ja lajiväen keskuudessa
- Liiton ja seuran lehdet, nettisivut, kilpailukalenterit, uutiskirjeet, sähköpostiviestit, some-markkinointi
- Paikallislehdet ja -radio
- Edellisvuosien osallistujat suoramarkkinointiviestein
- Mediakortti markkinointiyhteistyöhön, medialle kampanjan käynnistymisestä ja tuloksista tiedottaminen
- Tilojen omistajat viestivät omille asiakkailleen (esim. uimahallit – Ui kesäksi kuntoon)
- Flyereiden jakaminen kilpailupaikoilla



ENNEN TAPAHTUMAA: Miten osallistaa osallistujat jo ennen tapahtumaa?

- Yhteinen illallistapahtuma, messuilla näyttäytyminen
- Oheismyynti- ja esittelypisteitä
- Edellisvuosien osallistujia kannustetaan haastamaan lisää osallistujia
- Uutiskirje ilmoittautuneille
- Aluefoorumeita seuroille, joissa käydään läpi ja kerätään palautetta tulevista tapahtumista
- Roadtrip



TAPAHTUMAN AIKANA: Miten kerätä palautetta ja miten se käsitellään?

- Ilman systemaattista keräämistä palautetta saadaan facebookissa, keskustelufoorumeissa, lajivastaavan sähköpostiin, keskustelut pelaajien kanssa
- Lähetetään kysely osallistujille: sähköinen palautelomake (suljettuja ja avoimia kysymyksiä) ja kerätään tiedot taulukkoon. Muistetaan myös käsitellä palaute ja tehdä sen perusteella tarvittavia parannuksia jatkossa.
- Osallistujien ja joukkueenjohtajien palautekysely jotka käsitellään omissa palavereissa ja tulevien järjestäjien kanssa
- Tapahtumapäällikkö/kilpailujen johtaja tekee raportin ja se käsitellään tapahtumaan osallistuvien toimijoiden kesken
- Liitossa nimetty henkilö tuo palautteen kentältä jolloin liitolta voidaan tarjota parempaa tukea



TAPAHTUMAN JÄLKEEN: Miten tulokset ja muu tiedottaminen tapahtumien jälkeen olisi hyvä hoitaa?

- Liiton ja seuran nettisivulla (järjestettävä taho toimittaa liitolle tulokset) tulossivut ja tiedotteet tapahtumista
- Aluejärjestön nettisivut, facebook
- Luottotoimittajat kirjoittavat juttuja ennen ja jälkeen tapahtuman
- Paikkakunnan markkinointi- ja tiedotuskanavien hyödyntäminen
- Yhden ihmisen varassa vs. automaattiset järjestelmät tulospalvelussa
 - Tulosjärjestelmät keskustelevat keskenään – sovituilla tiedostomuodoilla voidaan siirtää järjestelmästä toiseen
 - Esimerkki suunnistuksesta: Rastilippu-järjestelmässä kuntorastitapahtumat
- Tulospalvelusivustolla, somessa, suoraan osallistujille
- SM-/kansainvälisistä kilpailuista liitolta tiedot medialle



Tukimateriaaleja tapahtuman järjestäjälle

- Suunnistusliiton Kilpailun järjestäjän ohjeet
<http://www.suunnistusliitto.fi/kilpailu/kilpailujen-jarjestaminen/>
- Suunnistuksen Kuntorastitapahtuman järjestämisen ohjeet
<http://www.suunnistusliitto.fi/harraste/jarjesta-kuntosuunnistus/>
- Ui kesäksi kuntoon kampanja, jossa uimahallit kilpailevat kolmessa sarjassa. Kampanja paketti <https://www.uikesaksikuntoon.fi/jarjestava-halli/kampanjamateriaalit-ja-palkinnot/> ja <https://www.facebook.com/uikesaksikuntoon/>
- Tanssiurheilun kilpailuihin liittyvää opas- ja ohjeistusmateriaalia:
<https://www.dancesport.fi/toiminta/kilpailutoiminta/kilpailusaannot-ja-ohjeet/>
- Ympäristövastuullisen tapahtumajärjestäjän check-list [Keke-koutsin check-list tapahtumajärjestäjälle](#)

