

## Puheenjohtajan blogi

### Keilahallit ja keilailuliitto yhteistyöhön keilailuharrastuksen markkinoinnissa (13.5.2020)

Keilailurintamalta kuuluu pitkästä ajasta parempaa. Kuten tiedätte, valtiovalta on kesäkuun alusta vähentämässä useampiakin rajoitteita, joista keilailuun vaikuttavat erityisesti kilpailutoiminnan käynnistäminen, liikuntapaikkojen avaaminen, kahvila/ravintoloiden avaaminen sekä kokoontumisrajoituksen nosto kymmenestä henkilöstä 50 henkilöön.

Kaikki nämä tapahtuvat edelleen toki terveys edellä, eli yleiset varotoimet jatkuvat, minkä lisäksi samalla seurataan tarkasti, tapahtuuko tartuntojen nousua. Keilailuliitto tukee kilpatoiminnan aloittamista osaltaan julkaisemalla tällä viikolla oheisen ohjeistuksen ([linkki](#)) keilaajille ja halleille. Kilpakeilailussahan on se luontainen etu, että me kilpakeilaajat käytämme aina omia välineitämme. Uskonkin, että toimimalla vastuullisesti kaikilla rintamilla pääsemme taas pian nauttimaan lajimme iloista.

Toinen iso ja iloinen asia on se, että lupaamani yhteistyö keilahalliyrittäjien ja Suomen Keilailuliiton välillä on vahvasti käynnistymässä. Hallitus on ylimääräisessä kokouksessaan hyväksynyt usean eri halliyrittäjän kanssa valmistellun esityksen, jonka nimeksi on valittu **uuden keilaajan etukortti**. Valmisteluryhmässä oli mukana liiton henkilöstön lisäksi myös seuraavien keilahallien vetäjät: Rauma, Pori, Tali, Ruusula, Salo (Kasirata), Oulu, Joensuu ja Lahti.

Keskeisemmät syyt yhteistyön lisäämiseen keilahallien kanssa ovat varsin selkeät:

- a) Tavoitteemme ovat pitkälle aivan samat, eli SKL tarvitsee uusia kaikenikäisiä harrastajakeilaajajäseniä, ja keilahalliyrittäjät taas tarvitsevat uusia sitoutuneita asiakkaita, jotka keilaavat myös hiljaisempina aikoina, eli esimerkiksi päivisin, kuten juuri lajia harrastajat tekevät.
- b) Kun joku päättää ryhtyä keilaamaan, ensimmäinen kontakti ei ole seura, paikallisliitto tai SKL vaan lähes aina keilahalli joko puhelimitse tai internetin kautta varaten. Tästä syystä keilahalliyrittäjät tuntevat uudet ja vanhat asiakkaat parhaiten ja ovat avainasemassa siinä, mitä heille tarjotaan ja miten heidät saadaan harrastamaan lajia.

### Suunnitellun uuden toimintamallin periaatteet ovat seuraavat:

- a) Innostuneen keilaajan pitää kokea, että hänen kannattaa ostaa muutakin kuin joka kerran erikseen radat vain itselleen ja kavereilleen.
- b) Koska kukaan ei voi tulla keilaamaan käymättä keilahallilla niin ajatus on, että keilahalli voi jatkossa suoraan myydä asiakkaalle kännykkään digitaalisen keilaajan etukortin, jolla harrastus myös kilpailumielessä voi alkaa.
- c) Tällä etukortilla, jonka hinta olisi sovittu 20 euroa, hän saa saman tien:

- keilailuliiton jäsenyyden ensilisenssillä
- osallistumisoikeuden keilakilpailuihin,
- Keilailuliiton uuden sähköisen harrastustietopaketin,
- Keilaajalehden tilauksen ja
- 3 euroa alennusta kymmenestä seuraavasta keilailukerrasta (kisa tai harjoitus) erikseen kaikissa niissä keilahalleissa, jotka etukorttia tarjoavat. Eli jos 50 hallia tulisi heti alussa mukaan niin edun maksimi arvo uudelle keilaajalle olisi jopa  $50 \cdot 10 \cdot 3 = 1500$  euroa. Etu on voimassa yhtä kauan kuin ensilisenssikin, eli maksimissaan 1.5 vuotta riippuen, milloin se on ostettu.

d) Etukortin ja samalla ensilisenssin saaminen on niin helppoa, että halli pystyy sen 1-2 minuutissa myymään ja rekisteröimään hallin kassalla. Uusi harrastajakeilaaja saisi siitä saman tien kuittauksen, eli digitaalisen kortin kännykkäänsä (työn alla). Tämän myötä hän voi alkaa etua käyttämään. Jäsenyyden vastaanottava keilahalli saa uuden keilaajan rekisteröinnistä korvauksena 5 euroa

e) Uuden keilaajan aloitusseurana voi toimia siis oletusarvoisesti paikallisliiton harrastajaseura (eli vastaanottoseura), jolloin keilaajan ei itse tarvitse sitoutua minkäänlaiseen ”seuratoimintaan”. Toki samat edut tarjotaan myös normaalilisenssillä keilaseuraan uutena keilaajana rekisteröityvälle.

f) Uusi keilaaja saa edun (siis 3 euroa per käyttökerta) yksinkertaisesti näyttämällä keilaajakoodinsa mobiililaitteestaan hallin kassalla, jolloin rekisteristä nähdään, onko ko. keilaajalla vielä etua jäljellä kyseisessä hallissa.

g) Keilailuliitto tarjoaa etukortin myyntimahdollisuutta kaikille keilahalleille Suomessa ja huolehtii yhdessä paikallisliittojen kanssa myös näiden hallien henkilökunnan koulutuksesta etukortin ja lisenssin myyntiin. Keilahalleja on Suomessa 140, joista noin 90:ssä järjestetään säännöllisesti myös keilakilpailuja. Uskomme, että suuri osa ainakin näistä kisahalleista ryhtyy etukorttia myymään syksyn aikana ja mukaan voi silti tulla myöhemminkin.

h) Keilailuliitto pitää listaa liiton sivuilla kaikista halleista, jotka ovat ohjelmassa mukana. Hallit taas seuraavat keilailuliiton ohjelmalla, minkä verran uudet keilaajat ovat digitaalista korttiaan käyttäneet.

i) Koska yhteisenä tavoitteena meillä on saada uusia harrastajia lajimme piiriin, SKL ja keilahallit mieltivät kortille yhteisen markkinointikampanjan, jossa etukorttia markkinoidaan sekä halleissa jo keilaaville että myös kaikille uutta harrastusta mieltiville myös hallien ulkopuolella. Vertauskohteena voisi olla museokortti.

Tällä mallilla uskomme, että aloittava keilaaja kokee saavansa välitöntä etua alennuksen ja ensilisenssin muodossa ja toisaalta taas keilahallit hyötyvät, koska keilaajat saadaan aktivoitua ja sitä kautta paremmin sitoutumaan lajiin.

Liitto siis tarjoaa tällaista selkeää ja helppoa yrittäjien kanssa suunniteltua win-win-etupakettia kaikille halleille Suomessa, mutta yrittäjä päättää itse lähteekö mukaan. Keilailuliiton ja paikallisliittojen kannalta hyöty tulee uusina jäseninä.

Aikataulu on sovittu siten, että kortti ja sen markkinointimalli tullaan esittelemään 14. kesäkuuta liiton etävaltuuston kokouksessa ja tavoite on, että teknisesti kortti olisi halleista myytävissä heinäkuun alusta alkaen. Käytännössä myynti alkaisi syksyllä vähitellen sitä mukaan, kun saamme koulutukset mukaan lähteneille halleille hoidettua.

Keilahalliyrittäjät ja niiden henkilökunta parhaiten tuntevat asiakkaansa ja kenelle heistä keilailu sopisi myös harrastuksena.

Etukortti-mallin avulla saamme heidät kunnolla lajimme piiriin. Tavoite siis on, että meitä eri halleja kiertäviä sitoutuneita lajin harrastajia tulisi näin reilusti lisää. Ensi syksy voi olla ajankohtanakin varsin sopiva, sillä moni jo mieltii, mitä voisi alkaa harrastaa myös kodin ulkopuolella. Silloin on hienoa, että keilahallista saa jatkossa koko harrastuksen starttipakettina heti mukaan.

Kun hallit tämän hetken tiedon mukaan taas aukeavat kesäkuussa, ottakaa täysillä siitä ilo irti, mutta toki muistaen tärkeät turvavälit ja turvaohjeet 😊

Terveisin,

Olli Hossi