

Kiipeilykeskuksen avaaminen: järjestelmien tarkistuslista

1 · 2026-09-24

Kiipeilyhallia perustaessa seinät saavat yleensä leijonanosan huomiosta, ja niin kuuluukin — se on se tuote. Mutta salin avautuessa pelin henki muuttuu asiakaspalveluksi ja toivottavasti ei muodosto jonoksi tiskin edessä, vaan ripeästi kiipeilemään pääseviksi asiakkaita.

Tämä on se toinen lista. Se olettaa, että tilat, tiimi, rakennus, reitinteko ja vakuutukset ovat jo jonkun muun murhe, ja käsittelee järjestelmäpuolen: mitä päättää, missä järjestyksessä ja mitkä päätökset estävät mitkä.

Paljon ennen mitään päätöksiä

Kiinteät kulut tappavat ja sijainti, sijainti, sijainti. Nämä kaksi asiaa miettimällä pääset jo todella pitkälle. Kun löydät jonkun sijainnin, varmista että se on saavutettavissa asiakkaiden toimesta. Tämän jälkeen laske, minkä verran asiakkaita tuohon tilaan pitäisi päivätasolla keskimäärin saada ja mieti onko luku millään tasolla realistinen.

Jos ei, etsi pienempi, halvempi tai toisella suunnalla oleva tila. Kokemuksemme mukaan on aina helpompi laajentaa kuin pienentää. Vuokrattavaa tilaa on monesti helppo isontaa, mutta kallista ja vaikeaa pienentää.

6-12kk ennen: päätökset jotka rajaavat kaiken muun

Mitä tarkalleen myyt? Kirjoita hinnasto ennen kuin valitset mitään ohjelmistoa. Ei "jäsenyyksiä ja päivälippuja" vaan varsinainen lista varsinaisine sääntöineen:

- Päivälippu. Alennus opiskelijoille, yli 65-vuotiaille, alle 18-vuotiaille? Missä menee raja ilmaisuuden kanssa, 7 vuotta vai jotain muuta?
- Sarjakortti. Kymmenen kertaa? Kaksikymmentä? Mikä alennus kymmeneen päivälippuun verrattuna, ja mikä voimassaoloaika? Voimassaoloaika on aika ehdoton, koska jos korttisi eivät vanhene koskaan, jäät kirjanpidossa velkaa asiakkaille, joka raahautuu mukana ja kumuloituu vuodesta toiseen. Mutta onko se 6kk vai 12kk onkin jo sitten oma valintasi.
- Jäsenyys. Toistaiseksi voimassa oleva vai kahdentoista kuukauden sitoumus? Mikä irtisanomisaika? Voiko sen tauottaa, ja kuinka pitkäksi aikaa? Ja kuinka monesti?
- Kurssit. Alkeis-, lead- ja nuorisoryhmät. Esitiedot, paikkamäärät, ohjaajat. Todellisuudessa kurssit eivät varsinkaan alkuvaiheessa vedä, vaikka kuinka moni asiakas kertoisi haluavansa kursseja etukäteen. Tämä on nähty niin monesti.
- Vuokraus. Kengät, valjaat, magnesium. Per tuote vai pakettina sisäänpääsyn kanssa? Suosittelemme kiipeilypakettia, koska saat ympärtyä kengät samaan alv-kantaan kuin kiipeilyinkin. Esimerkiksi Suomessa kiipeily on tätä kirjoittaessa 13.5% ja kenkävuokra 25.5% alvilla. Kiipeilypaketti taas on 13.5%. Esimerkiksi 18e pakettihinnalla (14e kiipeily, 4e kenkävuokra) alvisäästöä tulee 0.34e. Kerro se vaikkapa 30 päivittäisellä

kiipeilypakettikävijällä ja vuositaholla puhutaan jo melkein 4000e erosta. Pienistä puroista syntyy suuri virta...

- Kauppa. Myytkö kenkiä ja magnesiumia ensimmäisestä päivästä? Teetkö sen myyntitilillä vai omalla varastolla? Kuinka suuri varasto kannattaa hankkia etukäteen, vai kannattaako?

Tämä lista määrää ohjelmistovalinnastasi enemmän kuin mikään ominaisuusvertailu, koska salijärjestelmän hankalat osat ovat *säännöt*, eivät tapahtumat. Jäsenyyksien ja sarjakorttien mekaniikka käydään läpi artikkelissa [jäsenyydet, sarjakortit ja tauotukset](#).

Tuleeko miehittämättömiä tunteja? Vastaa tähän aikaisin, koska se määrää ovilaitteesi, vakuutuskeskustelusi ja lomakeprosessisi, ja kaikilla kolmella on vaikutusta toimintaan. Pelkät bouldertilat ovat tavallinen tapaus. Puhu vakuutusyhtiölle ennen laitetoimittajaa — vastaus muokkaa usein sitä, mitä tunteja voit laillisesti myydä. Mekaniikka on artikkelissa [miten kiipeilykeskuksen kulunvalvonta toimii](#).

Yksi toimipiste vai lopulta useampi? Jos toinen kohde on aidosti suunnitelmassa, tarkista jo nyt, hinnoittelevatko ehdokkaasi toimipisteittäin ja voivatko kaksi kohdetta jakaa yhden asiakasrekisterin. Teetkö riskien hallitsemiseksi useamman osakeyhtiön ja tukeeko järjestelmä eri y-tunnuksilla toimivia toimipisteitä? Jälkikäteen tehtynä se on tuskallista; nyt valitseminen ei maksa mitään.

Kolme kuukautta ennen: valitse ja aloita siirto

Valitse järjestelmä. Kun hinnasto ja miehittämättömyysvastaus ovat kädessä, vertailu on mahdollinen. Nopeimmin ehdokkaat erottelevat kysymykset ovat artikkelissa [mikä on kiipeilykeskuksen hallintajärjestelmä](#), ja rahapuoli — mukaan lukien ne laite- ja siirtokustannukset, jotka eivät koskaan näy hinnastossa — artikkelissa [mitä kiipeilykeskuksen järjestelmä maksaa](#).

Tilaa laitteet. Kassakone, maksupääte, kuittitulostin, kassalipas, ovipalvelimet, portit ja kortinlukijat, tabletti lomakkeille. Ovilaitteiden ja maksupäätesopimuksen toimitusajat lasketaan molemmat viikoissa, ja päätesopimus on se, joka yllättää — se on erillinen sopimus maksunvälittäjän kanssa eikä jotain, jonka ohjelmistotoimittajasi myy sinulle.

Maksupäätteen valinta Maksupäätteiden kohdalla on tärkeä erotella maksupäätteen vuokra ja kauppiassopimus. Joku tarjoaa maksupäätettä ilmaiseksi, mutta kauppiassopimuksessa onkin 3% komissio. Se alkaa osua lujaa, kun siirrytään vaikkapa miljoonan kassamyyntiin.

Ajatellaan, että kalliimpi maksupääte on vaikkapa 50e kuussa (ei oikeasti ole) ja 0.5% komissiolla. Toinen on ilmainen ja 1.5% komissiolla.

Kalliimpi: $5012 = 600e + 500e = 5600e$. Halvempi: $012 = 0e + 15\,000e = 15000e$.

Halvempi olikin melkein 10 000e kalliimpi vuodessa. Laske tarkkaan ja kysy, jos tarvit apua!

Avaa kauppiastili. Tässä menee kauemmin kuin odotat, eikä sitä voi kiirehtiä lopussa.

Kirjoita käytösäännöt ja vastuuvapautuslomake. Anna oman lainkäyttöalueesi pätevän henkilön laatia tai tarkastaa se, ja vie se sitten järjestelmään muodossa, josta saat sen haettua

vuosien päästä. Ks. [sähköiset vastuuvapautuslomakkeet](#) siitä, mitä järjestelmän pitää sille tehdä — erityisesti jos avaat miehittämättömin tunnein, jolloin lomakkeen on portitettava ovi eikä tiski.

Päätä kirjanpitointegraatio. Kysy kirjanpitäjältäsi, mitä järjestelmää hän käyttää, ennen kuin oletat siirtotiedoston riittävän. GymKeeper integroituu Procountoriin, Netvisoriin, Fennoaan, VismaNovaan, Dynamics NAV:iin ja Accountoriin; jos sinun ei ole toimittajan listalla, ota nyt selvää, miltä kuukausittainen täsmäytys oikeasti näyttää. Voimme lämpimästi suositella Fennoaa. Sitä on ilo käyttää ja siihen on ilo integroida.

Kuukausi ennen: rakenna ja harjoittele

Syötä tuotteet. Kaikki, oikeilla hinnoilla ja oikeilla säännöillä. Tämä on se vaihe, joka jätetään viimeiseen viikkoon ja joka vie aina odotettua kauemmin, koska tuotteiden syöttäminen on se hetki, jolloin huomaat ne säännöt, joita et ollut päättänyt.

Muista liikuntaetujen maksutavat Tilaa nämä hyvissä ajoin!

Pystytä verkkokauppa. Korttien, kurssien ja lahjakorttien verkkomyynti keventää tiskiä ensimmäisestä päivästä, ja lahjakortteja ostetaan joulukuussa riippumatta siitä oletko valmis. Päätä mitkä maksutavat ovat käytössä: kortit, pankkilinkit ja — Suomessa — työnantajan liikuntaedut, jotka ovat merkittävä osa kiipeilykeskuksen liikevaihtoa. GymKeeper tukee Stripeä, Paytrailia, Checkoutia, PayPalia ja Montoniota sekä Smartumia, ePassia, Edenrediä ja SportID:tä.

Harjoittele asiakkaan sovellus Tilaa testitilassa jokainen tuote, katso että kortti muodostuu oikein, ota vuosijäsenyys sillä tavalla millä sitä haluat myydä ja varmista, että sekin muodostuu oikein. Tämä on sinun vastuullasi, vaikka järjestelmä tämän tarjoaakin.

Harjoittele tiski. Aja kokonainen päivä henkilökunnan ja kavereiden kanssa: myy päivälippu, myy sarjakortti, vuokraa kengät, myy kahvi, ota korttimaksu, tee palautus ja sulje kassa. Jokainen puute, jonka löydät täällä, on puute jonka muuten löytäisit kaksitoista ihmistä jonossa.

Testaa ovi oikealla sarjakortilla. Ei testitunnuksella vaan kassan läpi ostetulla kortilla oikealla lukijalla. Testaa sitten, mitä tapahtuu kun se loppuu, ja mitä tapahtuu kun verkkojohto irrotetaan.

Tee päivän päätös kerran kunnolla. Ennen avaamista. Se on prosessi, jonka henkilökuntasi ajaa joka ilta vuosien ajan, eikä ensimmäinen kerta saisi olla ensimmäinen ilta. Opettele miten kassa täsmäytetään, vaikka nykyään ei käteistä kauheasti liikukaan.

Pohjakassa voi olla mitä tahansa, mutta jossain 200-400e välimaastossa on ihan ok. Kun pohjakassa on esim. 250e ja päivän käteismyynti on 484e, ota ensin kaikki rahat ulos, laske rahalaskuria (päivänpäätösraportista löytyy) käyttäen, että rahaa tosiaan on $484e + 250e = 734e$. Jos täsmää, laita 250e niinä samoina rahoina takaisin kuin alun perinkin. Eli että siellä on esim. sopiva määrä 50e, 20e, 10e, 5e seteleitä ja kolikoita sopivasti. Jos kassa ei täsmää, mieti miten tilanteessa toimitaan ja kirjoita siitä ohjeet kassahenkilökunnalle

Avajaisviikko

- **Katso jonoa, älä koontinäyttää.** Ensimmäisen päivän pullonkaula on lähes aina vastuuvapautus tai maksupäätö, ja molemmat korjataan iltapäivässä, kunhan näkee kumpi.
- **Odota ensikertalaisvirran hallitsevan.** Suurin osa varhaisista asiakkaistasi ei ole koskaan käynyt kiipeilykeskuksessa. Polku "kävelee sisään" → "kiipeää" on sen viikon tuote.
- **Pidä käsivarajärjestelmä.** Tulostettu hinnasto ja jokin tapa ottaa maksu, jos järjestelmä on alhaalla. Et luultavasti tarvitse sitä; sen puuttuminen on sellainen asia, joka pilaa avajaispäivän. Esimerkiksi iZettlen maksupäätö ja MobilePay on hyvä pitää varalla, jos jotain tapahtuu tai maksupäätö ei tulekaan ajoissa.

Ensimmäiset kolme kuukautta

- **Katso käyntejä per jäsen, älä pelkkää liikevaihtoa.** Liikevaihto kertoo viime kuukaudesta; käyntitiheys kertoo seuraavasta neljänneksestä.
- **Seuraa epäonnistuneita maksuja viikoittain.** Toistuvat korttiveloitukset epäonnistuvat tylsistä syistä — vanhentunut kortti — ja jäsen, joka ei maksa ja silti kiipeää, on näkymätön ellei joku katso.
- **Palaa hinnastoon.** Opit kahdeksassa viikossa, mitä tuotteita ihmiset oikeasti haluavat, ja niiden muuttaminen on nyt paljon helpompaa kuin vuoden kertyneiden poikkeusten jälkeen. ** Tarkastele myytyjä tuotteita ja katso mitkä nousevat päivä toisensa jälkeen ja viikkotasolla myydyimmiksi, näet ne näppärästi dashboardilta.
- **Vasta sitten mieti ruuhka-ajan ulkopuolista tuotetta.** Kun sinulla on muutaman viikon käyntidata tunneittain, näet mitkä tunnit ovat tyhjiä — ja juuri sitä vasten ruuhka-ajan ulkopuolinen jäsenyys tai aamu- tai yökortti hinnoitellaan.

Yleisiä kysymyksiä

Mitä ohjelmistoa kiipeilykeskuksen avaamiseen tarvitaan? Vähintään: jotain joka myy ja tarkistaa sisäänpääsy, kirjaa vastuuvapautukset ja ottaa korttimaksut. Kaikki muu — varaukset, kurssit, kulunvalvonta, laskutus, verkkokauppa — on kysymys siitä, tarvitko niitä per heti. Yhden tilan sali pelkin miehitetyin tuntein voi aidosti avata pienemmällä kuin ihmiset olettavat.

Tarvitsenko ovilaitteet ensimmäisenä päivänä? Vain jos avaat miehittämättömin tuntein. Jos et, se on hyvä jonkun toisen viikon projekti — siihen mennessä sinulla on käyntidataa siitä, mitkä tunnit myisivät.

Kuinka kauan ohjelmiston pystytyksessä menee? Tuotteiden ja hintojen syöttäminen on jonkinmoinen homma, ja se on suhteessa siihen, kuinka hyvin olet päättänyt hinnastosi. Sali, joka saapuu valmiin hinnaston kanssa, on yleensä ajossa päivissä; sali, joka vielä päättää, kestää niin kauan kuin päättäminen kestää.

Voinko tuoda datan nykyisestä järjestelmästä? Yleensä kyllä, jos vanha järjestelmä osaa viedä sitä ulos lainkaan. Jäsenet, sarjakorttien jäljellä olevat saldot ja vastuuvapautukset ovat ne kolme joilla on väliä, ja korttisaldot ovat se, jota unohdetaan kysyä — ilman niitä saapuminen

maksaa sinulle asiakkaiden hyvän tahdon ensimmäisenä päivänä.

GymKeeper on GymKeeper Oy:n Suomessa kehittämä kiipeilykeskuksen hallintajärjestelmä, jota käyttävät kiipeilykeskukset, seikkailupuistot ja liikuntakeskukset: jäsenyydet, kassa, kulunvalvonta, vastuuvapautukset, kurssit, vuokraus, verkkokauppa, laskutus ja raportointi yhdessä järjestelmässä. Jos sali on suunnitteilla, [ota yhteyttä](#) — yllä olevat kysymykset on helpompi vastata tiettyä kohdetta vasten.

Tarkistettu: 24.09.2026.