Mikä on kiipeilykeskuksen hallintajärjestelmä?

1 · 2026-09-24

Kiipeilykeskuksen hallintajärjestelmä on se järjestelmä, jolla kiipeily- tai boulderkeskus hoitaa jäsenyydet, kassan, kulunvalvonnan, vastuuvapautukset, varaukset ja laskutuksen yhden yhteisen asiakastiedon päälle. Se on ero salin välillä, jossa tiskillä osataan vastata sekunnissa kysymykseen "onko tällä ihmisellä voimassa oleva kortti?", ja salin välillä, jossa sama kysymys tarkoittaa kolmen ohjelman avaamista ja työkaverin huutamista.

GymKeeper, GymKeeper Oy:n Suomessa kehittämä kiipeilykeskuksen hallintajärjestelmä, on yksi tällainen järjestelmä. Tämä artikkeli käsittelee kuitenkin kategoriaa eikä tuotetta: mitä nämä järjestelmät oikeasti tekevät, missä ne eroavat toisistaan ja mistä tietää, tarvitseeko sellaista vielä.

Mitä kiipeilykeskuksen hallintajärjestelmään kuuluu?

Kiipeilykeskuksen järjestelmä kattaa yleensä nämä alueet:

- **Asiakastiedot.** Yksi tietue per ihminen, ja siinä kiinni hänen korttinsa, käyntinsä, ostoksensa, vastuuvapautuksensa, laskunsa ja markkinointiluvat.
- **Jäsenyydet ja kortit.** Toistuvat jäsenyydet, sarjakortit, arvokortit, määräaikaiset kortit ja niitä koskevat säännöt — voimassaoloikkunat, tauotukset, irtisanomiset, perhe- ja yrityskortit.
- **Kassajärjestelmä.** Kassa, jolla myydään samalla kuitilla päiväkortti, magnesiumpussi, vuokravaljaat ja kurssipaikka, tulostetaan kuitti ja tehdään päivän päätteeksi täsmäytys.
- **Kulunvalvonta.** Ohjaimet, lukijat ja portit, jotka päästävät sisään voimassa olevan kortin haltijan eivätkä ketään muuta — mieluiten ilman että kukaan seisoo tiskillä.
- **Vastuuvapautukset.** Allekirjoitettu riskien tunnustaminen per ihminen, haettavissa vielä vuosien päästä, kiinni asiakastiedossa.
- **Kurssit ja varaukset.** Aikataulut, paikkamäärät, jonotuslistat ja varattavat resurssit — varmistuslinjat, synttärihuoneet, vuokravälineet.
- **Verkkokauppa.** Kortin, kurssipaikan tai lahjakortin ostaminen ilman jonottamista.
- **Laskutus.** Toistuva laskutus yritysasiakkaille ja niille jäsenille, jotka maksavat laskulla, sekä se siirto, jonka kirjanpitäjäsi oikeasti haluaa.
- **Raportointi.** Myynti, käynnit, jäsenmäärät ja työtunnit — ne luvut, joilla päätetään, kannattaako sunnuntaiaamuisin olla auki.

Tärkein sana on *yksi*. Jokaisen näistä voi ostaa erikseen. Hallintajärjestelmän arvo on siinä, että ne jakavat saman asiakkaan: ovenavaus, kassamyynti ja laskurivi osuvat samaan ihmiseen, ja häntä koskevaan kysymykseen voi vastata yhdestä paikasta.

Eroaako se tavallisesta saliohjelmistosta?

Lähinnä siinä, mitä sen pitää osata käsitellä. Kiipeilykeskuksessa on kolme asiaa, joita kuntosalilla

ei ole:

1. **Vastuuvapautukset ja valvontasäännöt.** Kiipeilyssä on tunnustettu loukkaantumisriski. Lähes jokainen kiipeilykeskus vaatii allekirjoitetun vastuuvapautuksen, ja moni vaatii näytetyn varmistustaidon ennen kuin köysille saa mennä ilman valvontaa. Se on *tila* asiakastiedossa, jota sekä oven että kassan on kunnioitettava.
2. **Sarjakortit, jotka elävät jäsenyyksiä pidempään.** Kiipeilijä ostaa kymmenen kerran kortin, käyttää neljä, katoaa talveksi ja palaa. Sarjakortit, tauotukset ja pitkät voimassaoloajat ovat sääntö, eivät poikkeus.
3. **Kurssit omana liiketoimintanaan.** Alkeiskurssit, lead-kurssit ja nuorisoryhmät ovat usein merkittävä osa liikevaihtoa, ja niillä on omat paikkamääränsä, esitietonsa ja ohjaajansa.

Yleiskäyttöisen saliohjelmiston saa yleensä taivutettua näihin. Onko taivuttaminen halvempaa kuin sellaisen valitseminen, joka osaa ne valmiiksi — se on se varsinainen päätös.

Mitä boulderkeskuksen järjestelmässä pitäisi olla?

Boulderkeskuksessa ei varmisteta, mikä poistaa varmistustaitoportin mutta terävöittää kahta muuta vaatimusta:

- **Tiskin läpimeno.** Boulderkeskus myy paljon yksittäisiä käyntejä paljolle ensikertalaiselle. Pullonkaula on kassa ja vastuuvapautus, ei jäsenyyslogiikka. Tabletti, jolla kadulta tullut allekirjoittaa lomakkeen ennen tiskille pääsyä, on arvokkaampi kuin mikään raportti.
- **Miehittämättömät tunnit.** Boulder on se muoto, jota useimmin pyöritetään 24/7 tai aamuvuoroilla ilman henkilökuntaa, koska varmistusparia ei tarvita. Silloin kulunvalvonta ja korttien voimassaolo ovat kantava rakenne eivätkä mukavuus. Mekaniikka käydään läpi artikkelissa miten kiipeilykeskuksen kulunvalvonta toimii.

Tarvitsetko sellaista vielä?

Rehellisesti: et aina. Pieni sali, jossa on yksi tila, ei miehittämättömiä tunteja ja alle muutama sata vakiokävijää, pärjää kortinlukijalla, taulukkolaskennalla ja paperimapilla yllättävän pitkään. Tavalliset merkit siitä, että siitä on kasvettu ulos:

- Haluat avata tunteja, joina kukaan ei ole tiskillä.
- Jonkun täytyy kuukausittain jahdata jäsenmaksuja käsin.
- Et osaa vastata kysymykseen "montako aktiivista jäsentä meillä on?" laskematta.
- Toinen toimipiste on tulossa, ja niille syntyisi erilliset asiakasrekisterit.
- Kirjanpitäjäsi näppäilee myyntilukusi uudelleen.

Jokainen näistä on konkreettinen kustannus. Niiden laskeminen yhteen on parempi tapa päättää kuin ominaisuuslistojen vertailu, koska jokaisen järjestelmän ominaisuuslista näyttää täydelliseltä sen omilla sivuilla.

Mitä kiipeilykeskuksen järjestelmä maksaa?

Hinnoittelumallit jakautuvat tässä kategoriassa kolmeen muotoon:

Malli	Miten toimii	Kenelle sopii
Jäsenkohtainen	Maksat per asiakas rekisterissä	Sali, jolla on pieni ja vakaa jäsenistö
Portaat	Kiinteä kuukausimaksu ominaisuustason mukaan	Sali, joka haluaa ennustettavan rivin budjettiin
Liikevaihtoon sidottu	Prosentti järjestelmän läpi kulkevasta liikevaihdosta, yleensä minimin kanssa	Sali, jolla on sesonkivaihtelua tai joka kasvaa nopeasti

Kannattaa katsoa, mitä kukin malli rankaisee. Jäsenkohtainen hinnoittelu saa epäröimään asiakkaan lisäämistä. Portaissa se ominaisuus, jonka lopulta tarvitset, on tapana olla yhtä porrasta ylempänä. Liikevaihtoon sidottu maksaa hyvänä kuukautena enemmän, mistä osa yrittäjistä ei pidä ja osa pitää juuri siksi, että huonona se laskee.

GymKeeper käyttää kolmatta mallia: 149 €/kk minimi, jonka päälle maksu on prosentti siitä liikevaihdosta, joka oikeasti kulkee järjestelmän läpi, progressiivisin portain — 1,5 % 20 000 euroon asti kuukaudessa, 1,0 % 90 000 euroon, 0,9 % 180 000 euroon ja 0,8 % sen yli. Käyttäjiä, saleja ja laitteita on rajattomasti joka tasolla. Mallit on vertailtu tarkemmin artikkelissa mitä kiipeilykeskuksen järjestelmä maksaa, ja voimassa olevat portaat ovat hinnoittelusivulla.

Mallista riippumatta budjetoi erikseen ne, mitä ohjelmisto ei sisällä: maksupäätemaksut, ovilaitteet, kuittitulostimet ja sen työajan, joka menee vanhan datan siirtoon.

Mitä kannattaa tarkistaa ennen päätöstä

Kuusi kysymystä, jotka erottelevat järjestelmät nopeasti ja joita toimittajat harvoin laittavat ominaisuustaulukkoon:

1. **Saako olemassa olevan datan sisään?** Jäsenet, sarjakorttien jäljellä olevat kerrat ja allekirjoitetut vastuuvapautukset. Järjestelmä, joka ei osaa ottaa sisään korttisaldoja, maksaa sinulle asiakkaiden hyvän tahdon heti ensimmäisenä päivänä.
2. **Toimiiko kulunvalvonta, kun verkko ei toimi?** Kysy, mitä ulko-ovelle tapahtuu katkon aikana. Rehelliset vastaukset ovat "se pysyy lukossa", "se aukeaa" tai "ohjaimella on paikallinen kopio siitä, kenellä on oikeus". Kaikki kolme ovat puolustettavissa; tietämättömyys ei.
3. **Tukeeko kassa maksupäätettäsi?** Integroitu pääte — summa siirtyy päätteelle sen sijaan että se näpytellään — poistaa kokonaisen luokan päivän päätöksen eroja. GymKeeperin kassa toimii NETS-päätteiden kanssa koko Skandinaviassa, ja muita voidaan integroida palveluntarjoajan dokumentaatiolla.
4. **Mitä asiakas näkee?** Jos jäsen ei voi ostaa korttia, varata kurssia ja tarkistaa jäljellä olevia kertojaan itse, tiski tekee sen hänen puolestaan jatkossakin.
5. **Minne data menee kuukauden lopussa?** Nimetyt kirjanpitointegraatiot voittavat "CSV-siirron" joka kerta. GymKeeper integroituu Procountoriin, Netvisoriin, Fennoaan, VismaNovaan, Dynamics NAV:iin ja Accountoriin.

6. **Mitä tapahtuu, jos lähdet?** Kysy kirjallisesti, miten saat asiakasrekisterisi, myyntihistoriasi ja vastuuvapautuksesi ulos. Tämä on yhtä lailla tietosuoja- kuin sopimuskysymys.

Tavallisia virheitä

- **Ostaminen sitä salia varten, jonka aiot perustaa.** Toinen toimipiste, kahvila ja boulderliiga ovat oikeita suunnitelmia, mutta niiden perusteella valittu järjestelmä on valittu arvauksen perusteella. Osta niihin ongelmiin, joita sinulla on nyt, ja tarkista lopusta tiekartta.
- **Vastuuvapautusten kohtelu paperityönä.** Vastuuvapautus, jota et saa haettua tietystä ihmisestä tiettynä päivänä, ei ole vastuuvapautus. Testaa hakeminen, älä vain allekirjoittamista — ks. sähköiset vastuuvapautuslomakkeet.
- **Oven ja kassan eri mieltä jättäminen.** Jos kortti voi olla voimassa ovella ja vanhentunut tiskillä, henkilökunta lakkaa luottamasta molempiin. Yksi tietue, yksi vastaus.
- **Siirto vuoden kiireisimpään aikaan.** Vaihda hiljaisimpana kuukautena ja pidä vanha järjestelmä luettavana kauden yli.

Yleisiä kysymyksiä

Onko kiipeilykeskuksen hallintajärjestelmä sama kuin varausjärjestelmä? Ei. Varausjärjestelmä varaa vuoron. Hallintajärjestelmä omistaa asiakkaan — hänen korttinsa, käyntinsä, vastuuvapautuksensa, ostoksensa ja laskunsa — ja varaus on yksi asia, joka hänelle tapahtuu. Moni sali aloittaa varausjärjestelmällä ja kasvaa siitä ulos, kun toinen kysymys samasta asiakkaasta tulee eteen.

Voiko yksi järjestelmä pyörittää useaa salia? Voi, ja se on yksi vahvimmista syistä luopua taulukkolaskennasta. Tarkistettava asia on, jakavatko toimipisteet asiakasrekisterin — molemmissa käyvän jäsenen pitäisi olla yksi ihminen, ei kaksi tietuetta.

Korvaako se maksupäätteen tai ovenlukijan? Ei. Ohjelmisto päättää, *saako* joku tulla sisään tai maksaa; laitteet hoitavat sisään tulemisen ja maksamisen. Päätteet, ohjaimet ja lukijat ostetaan erikseen.

Entä tietosuoja? Olet jäsentesi tietojen rekisterinpitäjä ja ohjelmistotoimittaja on yleensä käsittelijä. Pyydä käsittelysopimus, kysy missä data sijaitsee, ja kysy miten asiakkaan poistopyyntö hoidetaan tuhoamatta niitä kirjanpitoaineistoja, jotka sinun on lain mukaan säilytettävä. Toimittaja, joka ei ole miettinyt tuota jälkimmäistä jännitettä, ei ole miettinyt tietosuojaa.

GymKeeper yhdistää jäsenyydet, laskutuksen, kassan, kulunvalvonnan, vastuuvapautukset, kurssit, vuokrauksen, verkkokaupan ja raportoinnin yhteen kiipeilykeskuksen hallintajärjestelmään. Ominaisuuslista on yksityiskohdat ja hinnoittelusivu on laskutoimitus.

Jos sali on vasta suunnitteilla, päätökset tulevat tietyssä järjestyksessä — kiipeilykeskuksen avaaminen: järjestelmien tarkistuslista käy ne läpi.

Tarkistettu: 13.9.2026.