

Mitä kiipeilykeskuksen järjestelmä maksaa?

1 · 2026-09-24

Kiipeilykeskuksen hallintajärjestelmä hinnoitellaan yleensä yhdellä kolmesta tavasta: per halli, kiinteinä ominaisuusportaina tai prosenttina siitä liikevaihdosta, joka kulkee järjestelmän läpi. Hinnastossa oleva luku merkitsee vähemmän kuin se, mihin näistä kolmesta olet sitoutumassa, koska jokainen niistä rankaisee hiljaa eri tavalla kasvavaa salia.

Tässä on, mitä mallit oikeasti tekevät, mitä ne jättävät pois ja mitä GymKeeper maksaa.

Kolme hinnoittelumallia

Malli	Miten toimii	Mitä rankaisee	
Per halli	Hinta per halli	Mitä enemmän halleja, sitä enemmän hintaa	Uuden hallin ekat kuukaudet
Portaat	Kiinteä kuukausimaksu ominaisuustason mukaan	Sitä, että tarvitset yhden ominaisuuden ylemmästä portaasta	
Liikevaihtoon sidottu	Prosentti järjestelmän läpi kulkevasta liikevaihdosta, yleensä minimin kanssa	Hyvää kuukautta	

Per halli on yleisin malli yleiskäyttöisissä saliohjelmistoissa ja helpoin mallintaa taulukkolaskennassa. Sen vika on, että se tekee ohjelmistolaskustasi hallien määrään sidotun. Yleensä hinta on aika kova per halli ja uuden hallin avaaminen nostaa heti seuraavan portaan maksut, vaikka uusi halli vasta aloittelee.

Portaat ovat helppoja verrata ja helppoja arvioida väärin, koska porrasmäärä on piirretty sinne missä ne sattuvat. Kulunvalvonta, useat toimipisteet ja API-pääsy ovat tavallista sisältöä siinä portaassa, joka on yhtä ylempänä kuin se jonka olit ostamassa. Kysyttävä ei ole mitä porrasmaksaa vaan mitä yksittäistä ominaisuutta haluat puolentoista vuoden päästä ja mitä se porrasmaksaa silloin.

Liikevaihtoon sidottu kytkee laskun siihen, mitä ohjelmisto auttaa ansaitsemaan: hiljainen tammikuu maksaa vähemmän, kiireinen lokakuu enemmän. Se sopii kausiluonteiseen liiketoimintaan ja uusiin saleihin, ja se ärsyttää niitä, jotka haluavat tasaisen rivin budjettiin. Sen varsinainen etu on, että se poistaa kaikki muut rajat — jos toimittajalle maksetaan liikevaihdosta, hänellä ei ole syytä laskuttaa käyttäjistä, laitteista tai toimipisteistä.

Mitä GymKeeper maksaa

149 €/kk minimi. Sen päälle maksu on prosentti siitä liikevaihdosta, joka oikeasti kulkee GymKeeperin läpi, progressiivisin portain — prosentti koskee kunkin portaan sisällä olevaa osuutta, samaan tapaan kuin tuloveroportaat:

Kuukausiliikevaihto järjestelmän läpi	Prosentti
20 000 € asti	1,5 %
20 000 – 90 000 €	1,0 %
90 000 – 180 000 €	0,9 %
yli 180 000 €	0,8 %

Rajattomasti käyttäjiä, rajattomasti saleja, rajattomasti laitteita, joka tasolla. Ei käyttäjäkohtaista maksua, ei laiterajaa, ei ominaisuusportaita — joten "kannattaako lisätä vielä yksi henkilökunnan tunnus?" ei ole koskaan kysymys, joka pitää hinnoitella.

Tai jos haluaa testata jotain uutta toiminnallisuutta, siihen ei sisälly minkäänlaista riskiä. Jos se lisää liikevaihtoa, hyvä. Jos ei, niin tulipahan kokeiltua.

Kaksi seurausta kannattaa sanoa suoraan. Hiljaisena kuukautena kustannus putoaa takaisin 149 euron minimiin, mikä on minimin koko idea. Ja erittäin hyvänä kuukautena maksat absoluuttisesti enemmän kuin kiinteä paketti olisi maksanut — se on kauppa, ja jos kiinteä rivi budjetissa on sinulle tärkeämpää kuin lasku joka seuraa sesonkia, tämä malli on väärä. Voimassa olevat portaat ovat [hinnoittelusivulla](#), joka lukee ne samasta lähteestä kuin tämä artikkeli. Ja tässä mallissa on se, että olet jo tienannut rahat, jotka maksat seuraavan kuun veloituksessa.

Mikä ei sisälly ohjelmiston hintaan

Yllättävät kustannukset ovat harvoin lisenssi. Budjetoi erikseen:

Maksupäätemaksut. Korttistaminen on erillinen sopimus erillisen toimijan kanssa, hinnoiteltuna per tapahtuma. Tämä on yleensä pinon suurin toistuva kustannus vuokran ja palkkojen jälkeen, eikä sillä ole mitään tekemistä ohjelmistotoimittajan kanssa. Se, mihin ohjelmisto vaikuttaa, on onko pääte *integroitu* — summa siirtyy päätteelle sen sijaan että se näpytellään käsin. Integroidut päätteet poistavat kokonaisen luokan päivän päätöksen eroja. GymKeeperin kassa toimii NETS-päätteiden kanssa koko Skandinaviassa; muita voidaan integroida, mutta se vaatii palveluntarjoajan dokumentaation ja on projektityötä.

Ovilaitteet. Ohjaimet, lukijat, lukot tai kääntöportit, ja sähköasentaja asentamaan ne. Kääntöportti suunnilleen puolittaa perässäluikkimisen ja suunnilleen kaksinkertaistaa asennuskustannuksen. Tämä on investointi, se on kohdekohtainen, eikä kukaan toimittaja voi hinnoitella sitä verkkosivulta. Ks. [miten kulunvalvonta toimii](#) siitä, mitä kannattaa päättää ennen kuin ostaa mitään.

Kuittitulostin ja kassalipas. GymKeeper tukee Star TSP-100 Eco- ja Epson-kuittitulostimia suoraan; TSP-100 on halpa, siinä on leikkuri ja se ohjaa kassalipasta.

Kassakone ja leimauspäätteet Nämä maksavat halvimmillaan muutaman satasen, mutta jos investoi vaikka Macbook Neon, 27" 4k-näyttöön ja hyvään leimauspäätteeseen, puhutaan parin tonnin investoinnista.

Siirtotyö. Se, jota kukaan ei budjetoi. Jonkun on kaivettava jäsenesi, sarjakorttien saldot ja

allekirjoitetut vastuuvapautukset ulos siitä mitä nyt käytät, kartoitettava ne, tarkistettava ne ja korjattava se, mikä ei mennyt läpi. Odota päiviä eikä tunteja, ja odota haluavasi vanhan järjestelmän luettavaksi vielä kauden ajan. Tee se hiljaisimpana kuukautena. Kiipeilyhalleilla kesä on parasta aikaa tähän.

Oma aikasi opetteluun. Jokaisessa tämän kategorian järjestelmässä menee muutama viikko ennen kuin tiski lakkaa ajattelemasta sitä.

Miten kahta tarjousta vertaillaan rehellisesti

Hinnoittele samat kaksitoista kuukautta jokaisella mallilla omilla luvuillasi, ei toimittajan esimerkkisalilla:

1. Ota viimeiset kaksitoista kuukautta liikevaihtoa, kuukausi kerrallaan. Kausivaihtelu on koko pointti — vuosikeskiarvo piilottaa sen.
2. Aja kaikki kolme mallia noiden kahdentoista kuukauden yli. Liikevaihtomalli ja hallimalli voivat erota kaksinkertaisesti samana vuonna, kumpaan tahansa suuntaan.
3. Lisää laitteet, jotka kussakin joutuisit ostamaan, jaettuna kolmelle vuodelle.
4. Lisää realistinen siirtokustannus kussakin, henkilötyöpäivinä omalla palkkakustannuksellasi.

Kysy sitten, mitä tapahtuu kaksinkertaisella koolla, koska se on se päätös jota oikeasti teet: salijärjestelmän vaihtaminen on riittävän kallista, että useimmat salit tekevät sen noin kerran vuosikymmenessä.

Yleisiä kysymyksiä

Onko olemassa ilmaista kiipeilykeskuksen järjestelmää? Ilmaisia varaus- ja aikataulutyökaluja on, ja taulukkolaskenta toimii pidempään kuin useimmat uskovat. Uskottavaa ilmaista järjestelmää, joka hoitaisi myös kulunvalvonnan, maksut ja vastuuvapautukset, ei ole, koska niihin liittyy vastuuta, PCI-velvoitteita ja tukikustannuksia, joita kukaan ei kanna ilmaiseksi. Pieni sali ilman miehittämättömiä tunteja voi aidosti odottaa — ks. [mikä on kiipeilykeskuksen hallintajärjestelmä](#) niistä merkeistä, jotka kertovat ajan tulleen.

Maksanko per toimipiste? GymKeeperissä et — saleja, käyttäjiä ja laitteita on rajattomasti, ja maksu seuraa liikevaihtoa riippumatta siitä, monestako kohteesta se tulee. Moni toimittaja hinnoittelee toimipisteittäin, joten se kannattaa kysyä aikaisin, jos toinen sali on suunnitelmassa.

Mitä tapahtuu, jos haluan lähteä? Kysy kirjallisesti ennen allekirjoitusta: miten saat asiakasrekisterisi, myyntihistoriasi ja allekirjoitetut vastuuvapautuksesi ulos, missä muodossa ja kuinka kauan siinä menee. Tämä on yhtä lailla tietosuoja- kuin sopimuskysymys — olet jäsentesi tietojen rekisterinpitäjä riippumatta siitä, mikä järjestelmä niitä säilyttää.

Eikö prosentti liikevaihdosta ole vain kasvun verottamista? Se on aito vastaväite, ja porrasrakenne on vastaus siihen: prosentti laskee liikevaihdon noustessa, joten marginaaliprosentti 200 000 eurolla kuukaudessa on suunnilleen puolet siitä mitä 10 000 eurolla. Riittääkö se vastaukseksi, riippuu katteistasi, ja siitä on reilua neuvotella.

GymKeeper on GymKeeper Oy:n Suomessa kehittämä kiipeilykeskuksen hallintajärjestelmä: jäsenyydet, laskutus, kassa, kulunvalvonta, vastuuvapautukset, kurssit, vuokraus, verkkokauppa ja raportointi yhdessä järjestelmässä. [Hinnoittelusivulla](#) on laskuri voimassa olevilla portailla, ja [ota yhteyttä](#) jos haluat laskutoimituksen omilla luvuillasi.

Tarkistettu: 24.09.2026.