

VERKSAMHETSPLAN 2024-2025

VÅR AFFÄRSIDÉ

Vi erbjuder idrotts- och friskvårdsverksamhet av hög kvalitet, bredd och mångfald. Vi arbetar med hälsofrämjande aktiviteter för att få människor att bli inspirerade, orka mera och må bättre. Vi vill skapa träningsglädje!

VÅRA VÄRDERINGAR

Välkomnande
Inspirerande
Målfokuserad

VÅR VISION

Livslång träningsglädje och hälsa

VÅRA PRIORITERINGAR

Omfamna ny bemanningsstruktur
Brett utbud med nya inslag
Personifierad försäljning och kommunikation
Flera anläggningar med olika profiler
Kompletterande tjänster

VÅRT ERBJUDANDE

Stora gym, bollhallar, friskvård samt stan's vassaste passutbud!
Vi har anläggningar med sin särprägel i ett och samma sammanhållande varumärke.

VÅRA NYCKELRESURSER

Stora lokaler och attraktivt träningsutbud
Gymmens tillgänglighet
Bemanning på plats
Onboardingprocess för kunder och bemanning
Välkomnande och öppet för alla!

KUNDRELATIONER

Vi skapar trygghet genom bemanning och tydlig kommunikation. Vårt breda utbud ger stora möjligheter till variation, till olika nivåer i träningen samt kan möta individer där de är samt till utveckling. Därmed är det vår ambition att vårt hälsofrämjande erbjudande genom träning och friskvård bidrar till mer hållbara kunder som tillsammans skapar ett mer hållbart samhälle!

KUNDSEGMENT

Studenter är en viktig kundgrupp. Vi är anställda vid LiU är sekundär kundgrupp. Som del av årets satsning på att öka antalet LiU-studenter som tränar hos oss på Campus LiU vill vi skapa lönsamma för närliggande företags hälso-satsningar.

SÄLJKANALER

Hemsida
Friskvårdsportaler
Sociala media
På plats i våra receptioner
Rekommendationer och ambassadörsskap

BUDGET OCH NYCKELTAL

2024-2025

BUDGET

Budget 2024/25	
LSIF + CFAB	
Intäkter	
Träningsintäkter	23 343 785
Friskvård	3 400 000
Uthyrning	5 323 400
Övriga intäkter	4 175 000
Summa intäkter	36 242 185
Kostnader	
Råvaror & Förnödenheter	- 1 018 000
Varu & materialkostnader	- 427 000
Hyses/Lokalkostnader	- 13 496 000
Övriga externa kostnader	- 7 372 720
Personalkostnader	- 10 941 000
Summa kostnader	- 33 254 720
Resultat före avskrivningar	2 987 465
Avskrivningar	- 1 740 000
Rörelseresultat	1 247 465
Finansiella poster	- 92 000
Resultat efter finansiella poster	1 155 465
Överskott	3,19%

ÖVRIGA INTÄKTER

Övriga intäkter 2024/25	
Bidrag	470 000
Tömning kort	808 000
Kiosk	1 060 000
M-avgifter	1 350 000
Övrigt	487 000
Summa	4 175 000
Övrigt	
Hyra idrottsutrustning	
Avgifter	
Frysningar	
Försäljning adm tjänster	

POP-UP FÖR ÅRET

Antal abonnemang *	Följa ökurva
Personer	
Medlemskostnad per medlem	377
Intäkt per medlem	Nu: 862
Antal LiU-are	Nu: ca 50
Antal företag	50
	Nu: ca 20
(* = s... ka nyckeltal vi valt att fokusera på)	

STRATEGISKA ÖVER TID

Abonnemang	
Aktivitetsgrad	
Produktiv yta	
Överskott	
Friskvård oms	
P-kostnad/oms	
Minskning energi/vatten	
Social hållbarhet	
NKI	
NMI	

BUDGET OCH NYCKELTAL

Input, förutsättningar & antaganden

INTÄKTER

TRÄNING

Antal abonnemang, +410
mönster

Ca 5 % besöksö
Avräkningspen
styrelsebeslut
(7 besök)

Högre snitti
Högre intäk
fg år → 377 kr)
de medlem

FRISKVÅR

Lägre omsä
högre lönsa
24 än i år. Viktigt med fler kurser för

ÖVRIGA I

Förtydligan
slagen i separat ruta i budgetarket.

Uthyrning v
banbokning
vande för oss, både hyresintäkter och

Kiosk, töm
och ligger l
och avgifter är ungefär lika stora intäkter

KOSTNADER

PERSONAL

tidigare nyanställningar. Inga utökade
delning vid behov.

INVESTERINGAR/AVSKRIVNINGAR

Vi har ökade avskrivningar
dels av cyklar och dels till
tkr finns med för ytterligar
d anledning av nyinköp
En mindre post på 200

KOSTNADSRESAN

Behöver ge utfall för att
Antal abonnemang, +410
mönster.
op helheten.
samma historiska

ÖNSKAD POSITION (april^e 2027)

- + Vi ska vara det starkaste friskvårdsvarumärket där vi verkar lokalt.
 - + Vi har flera anläggningar med olika profiler och vi har differentierat vårt varumärke.
 - + Vi erbjuder ett flexibelt koncept som innebär möjlighet att ta del av vårt utbud på många andra platser än våra anläggningar.
 - + Vår försäljning och kommunikation är personifierad.
-
- + Vårt varumärke är fyllt av hälsa och träning och kompletterande tjänster, på ett hållbart och nytänkande sätt som bidrar till goda vanor genom hela livet.
-
- + Vi har en bemanningsstruktur som omfamnar många olika typer av avtalsrelationer med oss med utgångspunkt i vad som är möjligt, effektivt och lönsamt för just det aktuella ändamålet.
-
- + Vi är modiga och vågar testa nya saker!

BEMANNINGSSTRUKTUR

e

Nyckelaktivitet		Mål
Peka ut kritiska kompetenser utifrån önskad position.		Vi har synliggjort vart vi är på väg och våra framtagna idealiska kravprofiler vägleder oss vid köp, rekrytering, avveckling samt vidareutveckling av tjänster.
Genomföra kompetenskartläggning samt investera i vidareutveckling utifrån vår önskade position.		Vi har rätt bemanning för rätt roll. Vi har skapat ett arbetssätt där vi kontinuerligt uppdaterar vår kompetens utifrån kundens behov och våra mål.
Genomföra resursoptimering genom omfördelning internt.		Vi har en hög medvetenhet om vilka resurser som bäst utför vilken uppgift, och när. Vår planering sker utifrån historik och kunskap som skapar bra tillväxt och hög lönsamhet.
Vi ska göra genomlysning av våra köpta tjänster och bedöma relevans i en fortsättning eller om de ska utföras med egen bemanning.		Vi använder av oss den bemanningslösning som är möjlig och mest lönsam för just det aktuella ändamålet.
Ta fram förmånspaket i olika nivåer för all bemanning		Nöjda medarbetare i våra olika bemanningslösningar skapar nöjda kunder.
Skapa ökad förståelse för mål och ökat ansvarstagande genom att varje individ känner sig säkrare på vad som ska göras och som ger en känsla av stolthet och ansvar för sitt arbete.		Vi har en organisation som väl känner till våra mål på kort och lång sikt. Genom att koppla det dagliga arbetet till våra uppsatta ambitioner har varje individ en klar uppfattning om vad de ska göra, när det ska slutföras och vilka strategier de ska tillämpa för att uppnå målen.

BRETT UTBUD MED NYA INSLAG

e

Nyckelaktivitet		Mål
Förtydliga prioriteringar i våra lokaler och bemanning utifrån faktaunderlag och skapa styrdokument.		Vi har optimerat användningen av våra lokaler för största möjliga kundnytta och lönsamhet.
Stärka InBody-erbjudandet som en självserviceprodukt.		Vi har en uppskattad tilläggstjänst för våra träningskunder som underlättar hur de följer resultat av sin träning och där vi också har en hög intjäning.
Skapa underhållsplan för träningsutrustning		Våra investeringar sker i den takt och omfattning vi själva planerat för och som skapar högt tempo i både förnyelse- och hållbarhetsarbete.
Testa nya saker för kund inom gym, gruppträning och bollsport.		Vi ska attrahera kunder oavsett bakgrund och träningsmål. För att nå ut till fler samt behålla och utveckla befintliga, är vi modiga och testar i hög grad nya saker i vårt utbud.

PERSONIFIERAD KOMMUNIKATION OCH FÖRSÄLJNING

Nyckelaktivitet		Mål
Inventera möjligheterna med AI och starta upp att nyttja det i försäljnings- och utvecklingsarbetet.		Vi använder digitala möjligheter på relevanta sätt och är nyfikna på nya arbetssätt där AI hjälper oss att bygga bra och uppskattad kommunikation och verksamhetsutveckling baserad på fakta och systematisk bearbetning.
Inventera våra digitala plattformar och besluta om var och hur vi bäst följer med vår tid.		Vi finns och verkar där vi är relevanta, för var och ett av våra erbjudanden, för respektive kundsegment.
Skapa arbetssätt för personifierad kommunikation där vi nyttjar digitala verktyg, interna resurser och externa resurser.		Vi har ett starkt varumärke genom att vi uppfattas som personliga och därmed ökar kundnyttan.

FLERA ANLÄGGNINGAR MED OLIKA^e PROFILER

Nyckelaktivitet		Mål
Ta fram personas och skapa segmentering utifrån tillgängliga fakta.		Vi har personas för våra anläggningar som beskriver våra fiktiva idealkunder och som hjälper oss att skapa innehåll som uppskattas och skapar besök, fler leads och ökad försäljning.
Vårt löpande arbetssätt för att söka nya affärsmöjligheter omfattar att hålla oss uppdaterade på vår bransch lokalt och reka nya lokaler.		Vi förnyar oss och utvecklar ständigt vårt varumärke för att vara relevanta och lönsamma i en föränderlig värld.
Differentiera anläggningarna och varumärket.		Vi har anläggningar som har ett utbud som är anpassat utifrån efterfrågan i närområdet.
Arbeta fram nya affärsmodeller utifrån de olika profilerna på våra anläggningar.		Det ska vara enkelt att köpa av oss och vi ska ha ett attraktivt och brett utbud som erbjuds till ett pris som uppfattas attraktivt.
Vi ska ta fram möjliga flexibla koncept.		Vårt varumärke ska kunna konsumeras på flera olika sätt och flera olika platser utifrån efterfrågan.

KOMPLETTERANDE TJÄNSTER

e

Nyckelaktivitet		Mål
Definiera livsstil och aktivt söka tjänster inom det området.		Campushallen omfattar ett större område av träning och friskvård där vi möter nya behov och önskemål från kunder som möjliggör att vi skapar träningsglädje för fler.
Skapa paketering av konsulter samt kompletterande tjänster i vår verksamhet.		Det ska vara enkelt att förstå och ta beslut om att gå in i samarbeten med oss som är lönsamma för båda parter. Det vi erbjuder ska vara efterfrågat och uppskattat.
Effektivisera vår ytanvändning i syfte att bättre nyttja alla kvm, skapa kundnytta och högre lönsamhet.		Vi har anläggningar som utvecklats till att vara lämpliga för det aktuella utbudet som vi har.
Omvärldsbevakning – ta fram strukturerat arbetssätt.		Vi har god kunskap om den lokala marknaden där vi verkar samt fångar trender och arbetssätt i branschen i stort.