



VESTLANDSFORSKING



It-basert rettleiingsteneste for mosjonistar

Forprosjektrapport

Av

Rasmus Stokke, Berit Bringedal, Asgeir Mamen, Nils Arne Hove

VF Prosjektrapport

Rapport tittel It-basert rettleiingsteneste for mosjonistar Forprosjektrapport	Rapportnr. 16/2001
	Dato September 2001
	Gradering Åpen
Prosjekttittel Internett, helse og mosjon	Tal sider 39
	Prosjektnr 3199
Forskarar Berit Bringedal, Nils Arne Hove (VF) Rasmus Stokke, Asgeir Mamen (HSF)	Prosjektansvarleg Berit Bringedal
Oppdragsgjevar SND	Emneord Mosjon Rettleiing Ikt
Samandrag Rapporten er forprosjekt for eit mogeleg kunnskapsbasert næringsretta tiltak, "It – basert rettleiingsteneste for mosjonistar". Rapporten er utvikla i samarbeid mellom Vestlandsforskning og idrettsseksjonen ved HSF. Føremålet med forprosjektet har vore å utvikle prosjektidéen vidare og vurdere om det kan vere grunnlag for å setje i verk ei slik teneste. Konklusjonen er at det er marknadsmessig grunnlag for å gå vidare med prosjektet.	
Andre publikasjonar frå prosjektet	
ISBN nr 82-428-0211-4 ISSN: 0803-4354	Pris Kr 100,-

Innhald

	Side
Samandrag	3
Må med forprosjektet	4
Fagleg bakgrunn og behov for prosjektet	4
Prosjektorganisasjonen for forprosjektet	5
Modellskisse	6
Kartlegging av tilgrensande tenester nasjonalt og internasjonalt	8
Fagleg innhald i tenesta	13
Marknadsundersøking	19
Strategi for marknadsføring	22
Prototype av nett-tenesta	23
Organisatorisk forankring	26
Økonomisk vurdering	28
Vedlegg 1: Prototype	32
Vedlegg 2: Spørjeskjema	39

SAMANDRAG

Denne rapporten er forprosjekt for eit mogeleg kunnskapsbasert næringsretta tiltak, ”It – basert rettleiingsteneste for mosjonistar”. Rapporten er utvikla i samarbeid mellom Vestlandsforskning og idrettsseksjonen ved HSF. Føremålet med forprosjektet har vore å utvikle prosjektidéen vidare og vurdere om det kan vere grunnlag for å setje i verk ei slik teneste.

Hovudmålgruppa vil vere vaksne mosjonistar i alle aldrar. Det spesielle ved tiltaket er individuell rådgjeving basert påinnhenta opplysningar gjennom intervju, spørjeskjema og testar, og oppfølging gjennom internett. Det finnst pr. i dag ikkje denne typen norsk teneste påinternett, men det er utvikla liknande tenester som enten ikkje er pånett, eller som ikkje er tilsvarande individuelt retta. Den lokale marknadsundersøkinga viser at det er generell interesse for eit slikt tilbod, og at det er grunnlag for ei vidareutvikling. Det totale marknadspotensialet er påfleire hundre tusen menneske.

Organisatorisk vert det foreslått at idrettssenteret i Sogndal vidareutviklar og set tenesta i drift som del av aktiviteten ved senteret, organisert som medlemsteneste påinternett, og med sikte pååutvikle det til ei nasjonalt dekkjande teneste gjennom samarbeid med organisasjonar og bedrifter lokalt. Ein rå likevel først senteret til åinngåsamtaler med NIF om åknyte tenesta opp mot on - linesystemet til idrettslag og medlemar i laga. Eit slikt samarbeid kan gjere marknaden for tiltaket større, ein kan nåein nasjonal marknad raskare, det kan gi reduserte investeringskostnader, og det kan gjere tenesta billigare for medlemane. Å setje tenesta i drift utan samarbeid med NIF vil truleg medføre ei investering påkr. 300 000 – kr 400 000. Driftsutgiftene for tenesta slik ho no er planlagd, og utan årekne inn investeringskostnader, vil utgjere kr. 500,- til kr. 900,- pr. kunde pr. år, avhengig av kundemassen.

MÅL MED FORPROSJEKTET

Målet med rapporten er å vurdere grunnlaget for å gå vidare med å utvikle og setje i verk ei kommersiell it-basert rettleiingsteneste for mosjonistar. Dette gjer ein ved å spesifisere det faglege tilbodet, kartlegge og vurdere tilgrensande tenester, vurdere den lokale marknaden, utvikle prototype for nettløysing, og vurdere organisatorisk løysing og økonomi.

Fagleg bakgrunn og behov for prosjektet

Utviklinga i samfunnet går i retning av meir og meir stillesitjing, med mindre fysiske krav i arbeidslivet og fysisk passive fritidsaktivitetar. Ei rekkje helseproblem er avdekka som følgje av fysisk forfall og uheldige livsstilsvaner. Samstundes er ein del av befolkninga meir aktive og meir opptekne av fysisk aktivitet enn nokon gong.

Desse utviklingstrekk har skapt ein informasjonsflaum i form av artiklar, bøker, tidsskrift, dagspresseoppslag, reklame m.m. om mosjon, ernæring, helse og livsstil. Sterke økonomiske interesser er involverte i marknadsføring av tilhøyrande produkt. Floraen av tilgjengeleg litteratur og informasjon tyder på at folk flest er opptekne av problemområdet. Men det kan fortone seg som eit kaos av seriøs og useriøs kunnskap som det er vanskeleg å finne ut av i høve til eigne behov. Ein ungdom har andre behov for helse-, mosjons-, og kosthaldstiltak enn middelaldrande og eldre med symptom på spesielle lidingar. Dei som er mykje fysisk aktive har andre behov for råd og støtte enn fysisk passive.

Det er vanskeleg for folk å sortere i denne informasjonsflaumen, og difor er det behov for tilbod som er kvalitetssikra og oppdatert, og der informasjonen ikkje er lekk i marknadsføring av eit produkt.

Det er vidare behov for individuelt tilpassa rådgjeving og tilrettelegging på ein seriøs måte. Det offentlege tek i vare oppgåva gjennom skuleverk og helsevesen. Men skuleverket er pressa av den store mengda fagstoff som skal inn i skulen, og helsevesenet sin kapasitet er sprengd med lange køar hjålegar og fysioterapeutar. Det har skapt grobott for ein tilsynelatande veksande privat bransje gjennom alternativ medisin og utbygging av meir og mindre seriøse treningstilbod der det finst fagfolk som kan ivareta ein individuell

rådgevingsfunksjon og tilrettelegging. Innanfor treningsbransjen har ein sett ein framvekst av såkalla ”personlege trenarar”. Kunder leiger sin eigen trenarar for å bli hjelpt, motivert og inspirert til å mosjonere.

Internettmediet vert meir og meir tilgjengeleg. Fleire og fleire aktørar bruker mediet som informasjonsorgan. Mellom anna har Statens råd for ernæring og fysisk aktivitet ei web-side med lenkar til aktuelle eksterne kjelder, nasjonale og internasjonale. Men fordi internett er open for alle som vil legge inn noko, vil der også vere ei store mengde useriøs informasjon. Forprosjektet tek mål av seg til å vurdere om internettmediet også kan vere ein god reiskap for seriøs individuell rådgevingsteneste om mosjon, kosthald og livsstilsendring, ei slags form for ein ”personleg trenar” via nettet.

Målgruppe

Målgruppa er vaksne mosjonistar, inaktive, arbeidstakarar i bedrifter, studentar, idrettsutøvarar, klientar i rehabilitering og andre vaksne som ønskjer å vere fysisk aktive. Data frå MMI i 1999 (prosjektrapport offentleggjort på www.nif.idrett.no) indikerer at om lag 2/3 av vaksne over 15 år er fysisk aktive eller trenar ein gong i veka og meir, og at om lag 1/3 aldri er fysisk aktive. Ti til tolv prosent trenar styrke i treningsstudio eller driv aerobic og liknande. Det vil vere eit særskild mål å nå passive grupper gjennom tiltaket, men og dei aktive gruppene, t.d. gjennom marknadsføring mot bedrifter. Dei aktive gruppene er truleg lettast å rekruttere til ei rådgevingsteneste.

Prosjektorganisasjon for forprosjektet

Partane i utviklinga av prosjektet har vore:

Vestlandsforskning

Høgskulen i Sogn og Fjordane, idrettsseksjonen

Idrettssenteret i Sogn og Fjordane

Arbeidsgruppa for forprosjektet har vore samansett av:

Berit Bringedal, dr.polit og forskingsleiar VF i området helsepolitikk og etikk. FOU – rettleiar avd. samfunnsfag ved HSF

Nils Arne Hove, IT – medarbeidar VF

Asgeir Mamen, høgskulelektor idrett ved HSF, spesialområde treningsfysiologi og ernæring.

Rasmus Stokke, 1. amanuensis idrett ved HSF. FOU-rettleiar ved avd. for lærarutdanning.

Fagleg leiar Idrettssenteret

Kjell Kjølauug, lege. Spesialist i idrettsmedisin Idrettssenteret

Mandatet for prosjektgruppa har vore:

Gjere ei marknadsvurdering i høve til behov for tenesta

Kome med framlegg til fagleg organisering og utvikle prototype for tenestetilbodet

Kome med framlegg til organisering av og prototype for nettdelen av tilbodet

Utvikle framlegg til driftsopplegg og finansieringsplan for tiltaket

Finansiering av forprosjektet:

Stønad fråSND: Kr. 100 000,-. Dette har dekkja Vestlandsforskning sitt bidrag til prosjektet.

Prosjektstønad fråHSF: kr. 50 000,-.

Fri arbeidsinnsats fråHSF - tilsette i prosjektet: kr. 80 000,-

Til saman kr. 230 000,-

Modellskisje for hovudprosjektet

1: Informasjon

Helserelatert info

Treningsrelatert info

Kosthaldsrelatert info

Informasjonsdelen kan ha utgangspunkt i ei eiga web-side. Sida kan beståav ei samordning av eksterne lenkar eller ein kan legge ut eigenprodusert info og samandrag. Det kan leggest ut lenkar til eller utviklast eigne rammeprogram for mosjon og kosthald utvikla mot spesielle grupper, t.d. grupper med lidingar, idrettsutøvarar, friske mosjonistar osv. Det kan også etablerast ekspertpanel som svarer påspørsmål som blir tilgjengeleg for alle, i tillegg til at det kan etablerast prategrupper der det føregår erfaringsutveksling, spørsmål og svar. Delar av tenesta kan vere gratisteneste pånett. I tillegg kan det lagast ei form for abonnementsteneste som betalast pårekning.

2. Individuell helseretta rådgjeving

Individ P trening/Kosthald Û kompetansmiljø for rådgjeving

For å etablere den individuelle rådgjevingstenesta kan det vere aktuelt å utvikle:

- 1) Reiskap for kartlegging av individuell person m/ omsyn til helse/tilstand, motivasjon og ønsker, t.d. som spørjeskjema/intervjuskjema/screeningskjema. Skjema kan ligge på nettet, fyllast ut på nettet og mottakast t.d. av rådgjevar i kompetansmiljøet.
- 2) Testprogram for testing av fysisk tilstand. Medisinske testar. Testprogram kan gjennomførast heime, på arbeidsplassen eller ved eit treningssenter.
- 3) Rammeprogram for mosjon/trening og kosthald. Kan ligge under del 1, info.
- 4) Rådgjevingsteneste, teneste for individuell tilpassing til rammeprogram.
Tenesta kan vere knytt opp til fram møte der rådgjevingstenesta vert utført, eller vere rådgjeving via nettet. Det kan og vere knytt til ei form for ”personleg trenar” via nettet.
- 5) Mogelegheiter for gjennomføring av mosjon/trening. Kan vere ved eit treningssenter, ved arbeidsplassen, ved eit tilbod i samarbeid med lokale idrettslag, eller heime.
- 6) Oppfølging av trenings- og livsstilsråd. Dette kan skje i direkte kontakt med rådgjevar eller via nettet.

Aktuell modell for nettilgangen:

Aktuell er HØYKOM som har teknisk infrastruktur for å kommunisere med internett, og god kapasitet.

Personifisert inngang

- Ein for brukar, som gir tilgang til eigne skjema, testar, program, tilrådingar osv
- Ein for rådgjevar som gir tilgang for dei som er knytt opp mot rådgjevingstenesta.
Rådgjevar kan gjere endringar direkte på kunden sine program.

Utvikling av portalfunksjon som har

- Peikarar til litteratur, til øvingsoversikt, erfaringsdatabase og liknande

- Individualisering av portalfunksjonen. (Brukar kan velje kva peikar han vil ha påsi eige inngangsside.)

Brukarar av tenesta kan ha abonnement.

3: Statistikk.

Spørjeskjema/intervjua.

Testar

Endringar av tilstand

Ny utspørjing/intervju

Retestar

Denne typen data frårdgjevingstenesta kan danne utgangspunkt for mange interessante forskingsarbeid og samfunnet vil fåtilgang påresultat. Data vil og danne utgangspunkt for vidareutvikling av tenesta.

Kartlegging av tilgrensande tenester nasjonalt og internasjonalt

Det finast mange tilbod av typen helse/trening påInternett. Med bruk av søkjemaskinene Lycos og AltaVista, og søkjeorda ”fitness” og ”trening”, blei det gjort mange treff. Nedanfor blir det presenterast ei liste over det ein vurderer som dei mest relevante treffa. Nettstadane er stilte opp alfabetisk og er valde ut fordi dei fyller minst eit av følgjande kriterium:

- 1) Dei er viktige kjelder for informasjon om trening, kosthald og mosjon, og kan erstatte eller supplere punkt 1 i modellskissa for prosjektet, informasjonsdelen.
- 2) Inneheld ei medlemsteneste pånettett mot ei eller fleire av målgruppene for prosjektet (sjåpunkt 2 i modellskissa).
- 3) Inneheld ei lukka individuell tilbakemeldingsteneste til medlemmar eller interesserte som melder seg.

American Fitness Alliance (<http://www.americanfitness.net>)

Dette er ein paraplyorganisasjon for AAHPERD (American Alliance for Health,

Physical Education , Recreation and Dance, Cooper Institute og Human Kinetics). Den førstnemnde organisasjonen er ein fagorganisasjon for kroppsøvlingslærarar/ instruktørar i USA. Cooper Institute er ein forskingsinstitusjon fokusert mot fysisk aktivitet og helse, med hovudkontor i Dallas, USA. Human Kinetics er den største forleggaren av bøker om idrett, trening, helse, hovudkontor i Champaign, USA. Heimesida tilbyr ulike typar software og kunnskapsprøver for studentar, kurs for instruktørar, testar og linkar.

Vurdering i høve til kriteria: Denne nettstaden tilfredsstillar punkt 1.

Bodyline Fitness Foundation (<http://www.bodyline.co.za>)

Her blir det tilbode kurs for instruktørar og andre interesserte. Dei tilbyr også "fitness music" og lenker. Bodyline er ein Syd-Afrikansk organisasjon som også er tilknytt IDEA Health & Fitness Association i USA.

Vurdering i høve til kriteria: Nettstaden tilfredsstillar punkt 1.

Exercise Teachers Academy (<http://etasa.co.za>)

Denne organisasjonen tilbyr kurs for instruktørar og personlege trenarar. Dei har også ein "lifestyle consultant". Har samarbeid med Bodyline og IDEA.

Vurdering i høve til kriteria: Den tilfredsstillar punkt 1 og 3.

Doktoronline (www.doktoronline.no)

Denne nettstaden gir medisinsk informasjon, inneheld diskusjonsforum og spørsmål og svarteneste på medisin og livsstilsproblemområde.

Vurdering i høve til kriteria: Den tilfredsstillar både punkt 1 og 3. Men den er fagleg retta mot medisin, og ser ikkje ut til å ha ei individuell oppfølgings- og rådgivingsteneste i høve til fysisk aktivitet. Det fins og fleire andre liknande nettstader på det medisinske området, t.d. nettdoktor.no.

Hal Higdon Home Page (<http://halhigdon.com>)

Hal Higdon er skribent for Runners World og forfattar av fleire bøker om trening/løp. På heimesida presenterast det treningsprogram for løp frå 5 k til maraton.

Vurdering i høve til kriteria: Den tilfredsstillar punkt 1.

Helhetstrening (<http://ingrid-kristiansen.com/helhetstrening/>)

Ingrid og Arve Kristiansens firma EBAS Consulting AS gir treningsråd for mosjonistar og andre. Det er moglege å gjere individuelle avtaler vedgåande utforming av treningsprogram. Heimesida har ogsåavsnitt med generell treningslære.

Vurdering i høve til kriteria: Den tilfredsstillar punkt 1 og 3, og ligg såleis tett opp til prosjektet "internett-helse-mosjon". Der ser ikkje ut til å vere medlemsteneste. Men tilbodet om rettleiing og tilbakemelding skjer etter nærmare avtale og ved personleg frammøte, ikkje via tilbakemelding på nettet. Tenesta ser ut til å dekke alle aktuelle målgrupper. I infoen blir det sagt at den høver best for dei som bur i Osloområdet , på grunn av at tilbakemeldingane skjer etter personlege avtaler.

Kondisjonsforum (<http://www.kondis.no>)

Heimesida til Den norske maratonklubben tilbyr også eit diskusjonsforum, "Kondisjonsforum", der trening, skader og konkurransar diskuterast.

Vurdering i høve til kriteriane: Dette er ein norsk nettstad som tilfredsstillar punkt 1.

Leonard Fitness (<http://www.leonardfitness.com>)

Her tilbyr det kosttilskotsprodukt, treningsutstyr, kosthaldsråd og treningsråd. Eit gratis "fitness newsletter" blir og tilbode. Har også ein del lenkar.

Vurdering i høve til kriteria: Den tilfredsstillar punkt 1.

Arthur Lydiard (<http://www.lydiard.com/html/coaching.html>)

Den verdskjende trenaren tilbyr seg som "personlig trener". Ved å registrere seg kan ein få tilsendt konkrete treningsråd frå Lydiard. Registreringa kostar ingen ting, men skal du få tilsendt treningsprogram m.m, er prisen 200 NZ\$ pr. år.

Vurdering i høve til kriteria: Den tilfredsstillar punkt 1 og 2. Om der er utvikla tilbakemeldingstenester for medlemmane på nettet utover å få tilsendt treningsprogram er usikkert, då ein lyt registrere seg som medlem for å få tilgang på meir detaljar i tenesta.

SATS (<http://www.sats.no>)

SATS - kjeda blir rekna som Noreg si leiande kommersielle treningscenterkjede. På heimesida blir det tilbode medlemskap i SATS og treningstips.

Vurdering i høve til kriteria: Den tilfredsstillar punkt 1 og 2. Det er ikkje utvikla personleg tilbakemeldingsteneste/rettleiingsteneste på nettet for medlemmane.

Science Sportware (<http://www.science-sportware.dk>)

Science Sportware tilbyr ei treningsdagbok. Ei gratis demoutgåve kan lastast ned frå heimesida. Registrering kostar 39 US\$. Sida har også lenkar til spesielle idrettar: symjing, sykling, løp, triatlon og helse/ernæring/skader. Disse lenkene er svært omfattande, med mykje treningsinformasjon.

Vurdering i høve til kriteria: Den tilfredsstillar punkt 1 og 2. Den ser ikkje ut til å ha personleg rettleiings/tilbakemeldingsteneste.

Sport-Office (<http://www2.sport-office.no>)

Her blir det også tilbode ei treningsdagbok. Dette er eit prosjekt som Olympiatoppen har stått bak. Den er nettbasert, og har et øvingsbibliotek med videoklipp. Du kan planlegge, registrere og evaluere treninga di. Treningsdagboka finnast i ein utøver- og ein trenarversjon. Ein einbrukar versjon (utøver) kostar 490,- kr .

Vurdering i høve til kriteria: Den tilfredsstillar punkt 1 og 2. Tenesta er utvikla for toppidrettsutøvarar, men kan og vere nyttig for mosjonistar som trenar mykje. Det er ikkje utvikla tilbakemeldingsteneste på nettet. Tenesta er basert på at rettleiing skjer via personleg trenar lokalt.

Treningsforum (<http://bertie.myforum.net>)

Dette er meir eit diskusjonsforum. Du kan poste spørsmål til ulike temsider, og få kommentarar tilbake.

Vurdering i høve til kriteria: Den tilfredsstillar punkt 1 og 2. Medlemene vil kunne få rettleiing via andre i gruppa, ikkje personleg gjennom fagpersonale knytt til nettstaden.

Trening.no (<http://www.trening.no>)

Denne heimesida er drive av tre personar med idrettsfagleg kompetanse. Her kan ein spørje lege, fysioterapeut, kosthaldseksperter, instruktør eller idrettsvitar. Sida inneheld tips om trening og kosthald, videoklipp og diskusjonsforum. Sida "Min trening" kan setjast opp individuelt. Det er ikkje noen pris for medlemsskap, den ser ut til å vere reklamefinansiert.

Vurdering i høve til kriteria: Den tilfredsstillar punkt 1 og 2. Den ser ikkje ut til å vere utvikla som lukka individuell rettleiingsteneste til medlemene.

Samla vurdering:

I høve til kriterium 1 finnast det mange nettstader som gir informasjon både nasjonalt og internasjonalt, langt fleire enn dei som er tekne med her. Dei er av varierende fagleg kvalitet. Mange er knytt opp mot firma som del av marknadsføring av produkt. Påbakgrunn av det store omfanget av tilgjengeleg informasjon om trening, kosthald og livsstil som allereie finnast på nettet, vil ein ikkje tilrå å bruke mykje ressursar på å utvikle eigne faglege infosider. Arbeidet bør rettast inn mot å samle lenkar til nettstader som er gode og fagleg solide. Ein finn også nokre norske nettstader som har utvikla diskusjonsforum på området. Ein vil likevel tilrå å sette på å etablere diskusjonsgruppe fordi det vil vere viktig for å engasjere medlemmane. Men diskusjonsforumet kan avgrensast sterkt fagleg, og i staden vise til andre diskusjonsforum for tilgrensande tema.

I høve til kriterium 2 finast det litt ulike former for medlemskap. Nokre tenester tilbyr medlemskap som betaling for å laste ned treningsprogram, andre for å sende personlege program, andre igjen for å bli medlemmer i treningsinstitutt eller grupper. Dei nettstadene som her er vurderte til å oppfylle kriterium 2 og ikkje kriterium 3, ser ikkje ut til å ha utvikla tenester for individuell oppfølging.

Tenestene som er førte opp under punkt 3 har også tilbod for individuell rådgjeving og/eller oppfølging, enten på nettet eller ved personleg fram møte. Av dei nasjonale tenestene kjem ”trening.no” nærmast prosjektideen i Sogndal. ”Trening.no” ser ut til å vere fagleg solid fundert. Den ser ut til å vere finansiert av annonsar, så medlemskap er gratis, den har rådgjevingsteneste, og er fagleg spesialisert mot eit breitt spekter av målgrupper. Nettløysing og system ser ut til å vere bygd opp lik tenester som ”doktor.no”. Tenesta ser ut til å vere eit privat føretak som ei gruppe fagpersonar har starta. Rådgjevingstenesta på desse nettstadene er informasjon tilbake til medlem basert på spørsmål som vert stilt til ekspertpanelet. Svare vert gitt individuelt eller i diskusjonsforumet. Men som det vil framgå av seinare omtale tek prosjektet med utgangspunkt i Sogndal i tillegg sikte på å gi individuell rådgjeving ikkje berre basert på spørsmål frå medlem, men også ut frå testresultat og intervju/utspøring ved fram møte eller over nettet. Nettstaden ”Ingrid-Kristiansen.com/helhetstrening” har dette tenestetilbodet, men berre ved personleg fram møte, og er difor geografisk avgrensa og heller ikkje basert på rådgjeving og personleg oppfølging via nettet.

Konklusjon: Internasjonalt har vi ikkje funne nettstader som er identiske med det tenkte prosjektet, men det kan skuldast at ein ikkje har greidd åspore dei opp. Dei internasjonale nettstadene vil likevel neppe vere konkurrentar på ein norsk marknad, mest av språklege omsyn. Dei internasjonale tenestene som grensar opp til prosjektet trur ein først og fremst vil kunne fungere som viktige kjelder for idear til vidareutvikling av tilbodet, og som viktige delar av ei lenkesamling.

Nasjonalt er nettstaden "trening.no" og "helhetstrening" dei tenestene som i dag ser ut til å ligge nærmast opp mot prosjektet, og kan sjåast som konkurrentar på same marknad. Tenesta i Sogndal vil likevel kunne ha eit større geografisk nedslagsfelt enn "helhetstrening" fordi rådgjevinga vil vere nettbasert, og ho vil kunne gi ei meir individuelt tilpassa og presis rådgjevingsteneste enn det "trening.no" ser ut til å kunne gjere. I tillegg er begge dei to nemnde nettstadene private tiltak. Viss Idrettssenteret i Sogndal utviklar tilbodet, vil det vere ein mindre kommersiell organisasjon som står bak, og ein organisasjon med brei fagleg tyngde. Dei andre aktuelle norske nettenestene som er trekte fram vender seg enten til ei smal målgruppe eller har eit mindre individuelt opplegg for dei faglege tenestene enn det som er tenkt i Sogndal.

Fagleg innhald i tenesta

Her vil ein diskutere, konkretisere og gi tilråding til fagleg innhald i tenesta på bakgrunn av studiar av tilgrensande tenester, og på bakgrunn av modellskissa for prosjektet slik det går fram innleiingsvis.

Informasjonsdelen

Ein vil tilrå å bruke eksisterande nettstader som mal for å opprette denne delen av tenesta, t.d. trening.no og doktoronline.no. Prototypen (<http://oluf.vestforsk.no/hm>) viser korleis dette kan gjerast, sjåomtale. For å skape nærleik og engasjement til brukarane bør det etablerast både diskusjonsgruppe og ekspertpanel som kan gi opne svar på opne spørsmål frå alle, sjølv om det allereie eksisterer slike tenester på andre norske nettstader. Det bør arbeidast med den tematiske avgrensinga for tenesta. Den bør ha hovudfokus på fysisk aktivitet, og gjerne avgrensast til berre å omhandle mosjon.

Pga. den store eksisterande mengda med fagstoff på nettet, vil ein ikkje sjå det som føremåstenleg å utvikle og legge ut fagstoff utover korte informasjonsmeldingar frå

ekspertgruppa. Det viktigaste vil vere å utvikle ei lenkesamling mot fagstoff som ein har kvalitetssikra.

Individuell rettleiing

Den individuelle nettbaserte rådgjevingdelen på eksisterande tenester ser ut til å vere former for informasjonsbasert respons frå ekspert på spørsmål frå publikum eller medlemmer, ofte kombinert med framlegg til treningsopplegg. Ingen av tenestene ser ut til å tilby personleg rådgjeving basert på kartlegging av individuelle faktorar. Satsar ein på dette som kjerneproduktet i rettleiingstenesta frå Sogndal vil det pr. i dag vere unikt nasjonalt. Ei slik teneste kan vere basert på betalt medlemskap eller vere reklamefinansiert.

Individuell kartlegging som grunnlag for rådgjeving.

Ved Idrettssenteret har ein tilpassa eit internasjonale spørjeskjema til dette bruk. Skjemaet kan vidareutviklast og leggjast ut på nettet og svarast på via nettet (sjå vedlagt nettversjon).

Nedanfor viser døme på korleis eit slikt skjema kan byggjast opp:

Kartlegging av fysisk aktivitetsnivå

I forrige veke, kor mange timar/minutt brukte du til følgjande aktivitar der du gikk eller var fysisk aktiv på annan måte:

- A. Husarbeid
- B. Gåing i samband med ærend til butikk eller liknande
- C. Turgåing som fritidsaktivitet
- D. Deltaking i trening eller fritidsaktivitet
- E. Andre fysiske belastningar
- F. Til og frå jobb eller fysisk belastning i jobb

Var sist veke typisk for ei vanleg veke i vinter i høve til fysisk aktivitet?

Var du meir fysisk aktiv i haust?

Viss meir, kva gjorde du ekstra?

Var du meir aktiv i fjor sommar?

Viss meir, kva gjorde du ekstra?

Var du meir aktiv før eg ånde år enn sist år? Med kva?

Kartlegging av eventuelle lidningar som kan verke inn på aktivitetsnivå og type aktivitet:

Kjenner du smerter når du er fysisk aktiv?

Kvar kjenner du smerter når du er fysisk aktiv? Kva for aktivitetar fører til smerter?

Er det aktivitetar du føler/veit at du ikkje toler?

Kartlegging av motivasjon for aktivitet:

Kva type aktivitetar likar du best å gjere ute? Kva for aktivitetar trur du at du vil kome til å like best å gjere inne?

Slik kartlegginga kan danne utgangspunkt for rådgjeving i høve val av aktivitetsformer og dosering av mengde og intensitet av den fysiske treninga. Kartlegginga vil og kunne inngå som del av statistikkgrunnlaget for forskning. Ei slik kartlegging kan vere aktuelt å gjennomføre ca. to gonger i året for kvar kunde/medlem. For lokale kundar ved idrettsenter eller andre organisasjonar som ein eventuelt samarbeider med, kan kartlegging eventuelt skje i form av personlege intervju.

For kartlegging av kosthald, sjå vedlegg prototype nettdel.

Testar

I tillegg til denne kartlegginga vil det vere ønskeleg med meir objektive opplysningar som fortel noko om personen sin faktiske fysiske form. Testane må kunne gjennomførast uansett kunden si fysiske form. For kundar som kan møte fram til eit lokalt testsenter, er følgjande enkle testar aktuelle:

Åstrand/Ryhming – testen. Den inneber roleg sykling i ca 6 minutt. På grunnlag av pulsmåling og kroppsvekt kan ein stipulere eit kondisjonstal. Kondisjonstalet let seg på verke av trening.

Laktattest: I tillegg kan ein måle laktatmengda i blodet ved slutten av syklinga. Den seier noko om kor hardt ein må tte presseseg under aktiviteten.

Body mass Indeks (BMI): Ein kan rekne ut BMI (ein formel for høvet mellom kroppshøgde og vekt), og bruke verdien som utgangspunkt for rådgjeving.

Kostnader: Erfaringar med slik testing tilseier at testane må budsjetterast med ein tidsbruk på ein halv time.

For kundar/medlemer som ikkje har tilgang til testsenter kan tilsvarende opplysningar skaffast gjennom standardiserte testar som kan gjerast heime, og der resultatet kan formidlast over nettet.

Døme på slike kondisjonstalstestar er "gå testen" "steptesten" og standardiserte testar der ein kan kalkulere kondisjonstal basert på BMI og scorer frå spørjeskjema(Referanse: McArdle/Katch/Katch: Essentials of Exercise Physiology, Williams & Wilkins, 2000.) Dette er internasjonalt kjende testar, men ikkje så valide som dei ein kan gjere i laboratorium.)

Føremønen med testar i tillegg til opplysningar frå spørjeskjema/samtale er at dei gir objektive målingar som supplement til dei subjektive opplysningane og kartlegginga av aktivitetsvaner, og at dei vil fungere som kontroll påverknaden av dei råda som vert gitt.

Utvikling av standardprogram for fysisk aktivitet

For kundar som er lite fysisk aktive treng ein neppe gi mosjonsråd med utgangspunkt i standard treningsprogram. Rådgjevinga kan basere seg på åta utgangspunkt i det kunden gjer, og forsterke eller anbefale avvik frå det. Men for kundar som ønskjer å vere mykje fysisk aktive, vil rådgjevinga kunne gjennomførast mest rasjonelt viss ein gir treningsråda opp mot eit standardprogram som høver avhengig av kva kartlegginga har vist. Slike standardopplegg kan utviklast mot ulike aktivitetstilgjenglege t.d. treningsstudio, sal, jogg, turgang i terreng, sykkel, symjing, ski osv. Ved klipp og lim frå standardprogram kan kunden få tilrådd eit individuelt tilpassa opplegg. Ved å utvikle slike program kan og tenesta verte aktuell å bruke for konkurranseidrettsutøvarar. Idrettssenteret i Sogndal har utvikla nokre standardprogram, men fleire bør lagast, eller hentast frå andre. Det kan lagast nettversjonar av programma.

Samarbeid med lokale organisasjonar:

Det viser seg ofte at mosjonistar har dei beste intensjonar om å endre treningsvaner og livsstil i utgangspunktet, men får problem med å følge opp endringane over tid. For å sikre at dei som melder seg på tenesta ikkje sluttar etter kort tid, kan det vere aktuelt å etablere lokale forankringar rundt kundane. Det kan til dømes vere bedriftene som dei jobbar i, lokale idrettslag, turgrupper, lokale treningssenter eller helsestudio, uorganiserte grupper osv. Eit slikt kontaktnett eller samarbeidsnett vil og fungere som marknadsføring av tiltaket.

Å etablere slike kontaktar vil vere krevjande. Det må sjåast som ei framtidig oppgåve som kan utviklast etter kvart. Det vil kunne starte med dei bedriftene og organisasjonane som idrettssenteret i Sogndal har kontakt med i dag, og utvidast gradvis. Særskild engasjerte kundar som er medlemar kan brukast som kontaktpersonar og initiativtakarar lokalt. Viss ein inngår eit samarbeid med NIF om etablering og drift av prosjektet, vil idrettsslaga verte dei viktigaste sentrale lokale kontaktpunkta.

Rådgevingstenesta

Rådgevingstenesta kan byggjast opp på den måten at det er innebygd ei førstegongsrådgjeving, oppfølgjande rådgeving og spørsmål/svar innimellom.

Førstegongsrådgjevinga er den første og grundigaste rådgevingskontakten. Den baserer seg på kartlegginga. Den bør ta utgangspunkt i ein tidsbruk på ca. 1 time der kontakt med kunden i form av samtale og/eller telefon/nettkontakt tek halve tida. Den andre halvdelan går til utviklinga av program/plan. For kundar i nærområdet til Sogndal eller medlemar av Idrettssenteret vil hovudrådgjevinga kunne givast personleg, kombinert med oppfølging på nettet. For eksterne kundar bør kontakten vere ein kombinasjon av telefonsamtale og informasjon på nettet.

Oppfølgjande rådgeving bør gjerast ein gong i halvåret basert på ny utfylling av spørjeskjema/samtale og nye testar. Den oppfølgjande rådgevinga er basert på justering av tidlegare råd. Kommunikasjonen kan gå føre seg på nettet, men ein telefonsamtale vil vere ein føremon å inkludere for å halde den personlege kontakten. Samla tidsbruk ca. 1/4 time. Viss ny test ved idrettssenter inngår, kjem ein halvtime i tillegg.

Spørsmål/svar kjem i tillegg til dette. Det er basert på kunden sine initiativ, og foregår primært på nettet ved individuelle spørsmål på nettet direkte til ekspert, eller ved

spørsmål/svar i prategruppene. Samla tidsbruk kan stipulerast til 1 time pr. kunde pr.år. Nokre kundar vil truleg vere aktive og medføre meir tidsbruk, andre kundar vil ikkje nytte seg av denne tenesta. Det måogsåvere mogeleg åkunne ta kontakt med ekspert via telefon for spørsmål.

Oppsummering av tidsbruk til rådgjeving og kartlegging pr. år pr. kunde:

Testar: 1 time (ikkje for dei som gjer testane heime)

Rådgjeving: 1,5 timar

Spørsmål/svar: 1 time

Sum: 2,5 – 3,5 timar pr. kunde.

Utvida rådgjeving: Ei slik teneste kan utviklast til ågåi retning av personleg trenar - teneste og med nett- tenesta som støtte- og kontaktmetode. Dette vil seie at ekspert ogsåkan delta på treningar og involvere seg i treningsplanlegginga og oppfølging med større tidsbruk. Skal dette fungere utover nørområdet til Sogndal, mådet byggjast opp eit nett av slike trenarar lokalt rundt kundane. Bruk av personlege trenarar er ein veksande trend innafor treningsbransjen.

Etiske problemstillingar

Ei rådgjevingsteneste som skal vere individuelt retta støyer mot ein del etiske problemstillingar. Sentralt er: Kor langt kan ein gåi åhente inn personlege opplysningar i kartleggingsfasen, t.d. av medisinske, utan at det vert gjort av lege? I kva grad kan ein late vere åspørje om medisinske problem i høve til åkunne kome til ågi dårlege individuelle råd eller skadelege råd fordi ein ikkje veit om desse problema? Kva med konsesjonar og sikring i høve til ålagre personopplysningar? Juridiske spørsmål rundt etablering av lukka on – linetenester måavklarast, osv. Dei andre nettstadane som er undersøkte unngår truleg desse problemstillingane fordi dei ikkje tek sikte påågi same grad av individuelle råd via bruk av internett.

Ein vil foreslåat før internett - tenesta vert teken i bruk bør det gjerast grundigare undersøkingar og vurderingar av dei medisinske, etiske og juridiske grensene.

STATISTIKK

Viss tenesta vert omfattande vil det kome til å ligge føre store mengder statistisk materiale samla inn gjennom spørjeskjema, intervju og testar. Dette kan systematiserast og brukast i forskning. Ein vil ikkje råtil å setje tiltaket i gong som eit reint forskingsprosjekt med dei avgrensingar det vil medføre, men materialet som vert samla inn kan vere såinteressant at det i framtida vil vere aktuelt å bruke det som utgangspunkt for søknader om forskingsmidlar til å få publisert resultat.

Viss dette skal vere mogeleg er det viktig å fråstarten å byggje inn den naudsynte systematikken og nøyaktigheita i datainnsamlinga så det oppfyller sentrale vilkår for vitenskapleg forskning. Utvikling av spørjeskjema, testar og innsamling av data måta omsyn til dette.

MARKNADSUNDERSØKING

Lokal marknadsundersøking

Ein gjorde ei mindre marknadsundersøking av individuelle brukarar av idrettssenteret for å få informasjon om haldningar til et slikt tilbod. Undersøkinga var samansett av to delar, ei spørjeskjemaundersøking og ei brukarvurdering av prototypen.

Resultat

Spørjeskjemaundersøkinga

I samarbeid med instruktørane ved idrettssenteret delte vi ut skjema til ulike brukargrupper over ein periode på to veker. Vi fekk inn 79 svar av 150 utdelte skjema, og instruktørane hadde lagt vekt på at det var spreidd i utvalet med omsyn til kjønn, alder og kor aktive mosjonistane var. Skjemaet inneheldt informasjon om tilbodet og spørsmål om folk var interessert i høvesvis eit gratis tilbod, ei betalingsteneste, om dei ikkje var interesserte i det heile teke og om dei ikkje visste. Sjå vedlegget.

Svara fordelte seg slik:

1. Interessert i gratis tilbod	2. Interessert i betalingsteneste	3. Ikkje interessert	4. Vet ikkje
56	32	3	12

Summen av svara i dei ulike kategoriane er høgere enn talet på skjema vi fekk inn fordi mange svarte både 1. og 2.

Som vi ser er det grunn til å seie at stemninga er overveigande positiv. 32 av 79 som svarer at dei er interessert i ei betalingsteneste er eit høgt tal når ein veit så lite om kva tilbodet går ut på og heller ikkje kva det kostar. Berre 3 personar svarer at dei ikkje er interesserte i ei slik teneste i det heile teke.

Brukarvurdering av prototype

Vi inviterte 8 personar til å vurdere ein prototype som først blei demonstrert og deretter ba vi deltakarane om å stille spørsmål og kommentere fritt, både prototypen og idéen med tilbodet. Deltakarane i denne delen av marknadsundersøkinga var samansett av eit aldersmessig breitt utval av brukarar av idrettssenteret, frå 20 til 60 år, og det var like mange av kvart kjønn.

Kommentarane var særleg knytt til samordninga av dette tilbodet med medlemskap i idrettssenteret. Deltakarane vurderte tilbodet som interessant, at det kunne ha ein motiverande effekt, og at det kunne vere nyttig å få meir individuelt tilpassa oppfølging enn i dag.

Diskusjonen om samordninga med idrettssenteret dreia seg om to tilhøve. Det eine gjaldt kva ein kunne få tillegg til det som allereie vert gitt ved eit vanleg medlemskap, og at kva ein eventuelt ville vere viljug til å betale var avhengig av det. Det andre dreia seg om oppfølginga skulle/kunne skje ved å møte opp på idrettssenteret eller om alt skulle baserast på internett.

Den vidare vurderinga av prototypen gjaldt innhaldet i tenesta meir spesifikt, til dømes kva som skulle registrerast, kor ofte, om det var behov for større grad av tilpassing til individuelle behov osv.

Prototypen kan ein sjå på følgjande adresse: <http://oluf.vestforsk.no/hm/>

Kommentar

Føremålet med marknadsundersøkinga var å skaffe et raskt bilde av folk si spontane haldning til et slikt tilbod, altså finne ut om det bør gjennomførast ei grundigare undersøking dersom

det skal gjerast større investeringar i samband med igangsetjing av hovudprosjektet. På bakgrunn av den informasjonen vi har fått inn her, kan det sjå ut til at det er marknadsinteresse for et slikt tilbud.

Når det gjeld erfaringane frå demonstrasjonen av prototypen er det særleg to tilhøve som må takast omsyn til i ei eventuell utvikling av tenesta. For det første må det avklarast kva posisjon dette tilbudet skal ha i høve til medlemskap i idrettssenteret. Det er truleg naudsynt å vurdere to ulike variantar, ein som samordnast med medlemskap og ein for ikkje - medlemmar. For det andre må innhaldet i tenesta spesifiserast nærmare, og dette bør utviklast i samråd med aktuelle brukarar. Kombinasjonen av et system som gir rom for individuelle opplegg for registreringar og mogelegheit for å stille spørsmål og få personlege svar via e-post, er interessant. Slik prototypen står fram i dag er det lagt for stor vekt på kosto og kondisjon, det er truleg behov for meir detaljerte registreringar av ulike typar treningsopplegg og ulike måsetjingar med treninga, ikkje berre kondisjonstrening. Skreddarsyddt råd om treningsopplegg for spesielle behov blei også etterlyst av deltakarane i marknadsundersøkinga. Sjå elles vurdering under avsnittet ”fagleg innhald i tenesta”, der desse momenta er nærmare omtala .

Oppsummert kan ein seie at det er generell interesse for tilbudet og at det er grunnlag for ei vidareutvikling.

Kvantifisering av marknaden og vurdering av trendar i høve til etterspørjing av denne typen tenester

I prinsippet vil alle over ca. 15 år med tilgang til internett og som ikkje kan rådast frå å vere fysisk aktive, vere potensielle kundar. MMI – undersøkinga i perioden 1985 – 1999 over aktivitetssvaner i den norske befolkinga (www.nif.idrett.no) viser at andelen som aldri trenar eller er fysisk aktive har minka frå 42% til 34% frå 1985. Den mest vanlege mosjonsforma er fotturar i skog og mark (54%) og sykling (31%). Trening til musikk (14%) og styrketrening (16%) er den mest vanlege forma for tilrettelagt trening.

Den gruppa som allereie driv tilrettelagt trening, vil truleg vere dei som i størst grad vil spørje etter rådgjevingstenesta fordi dei har behov for råd om tilbakemeldingar på den aktiviteten dei

driv. For den inaktive gruppa vil tenesta primært kunne fungere som motivasjon og for nokon det siste puffet som skal til for å bli aktiv.

Stipulering av den totale marknaden:

I Noreg er 80 prosent av folkesetnaden over 15 år, altså meir enn 3,2 millionar menneske (tal frå Statistisk Sentralbyrå per 1. januar 2000). Av desse er 25% aktive 3 eller fleire gongar i veka (MMI, 1999). Totalt vil det altså vere om lag 800 000 menneske i den gruppa som truleg vil spørje mest etter tenesta. Gruppa som trenar i tilrettelagde studio er på ca. 300 000. Ut frå marknadsundersøkinga i Sogndal kan ein kalkulere med at ca. 40 prosent av desse kan vere interesserte i den planlagde betalingstenesta, altså 120 000.

Ut frå desse vurderingane kan ein konkludere med at potensialet for den planlagde tenesta kan vere på fleire hundre tusen menneske. Kor stor del av marknaden som faktisk vil teikne medlemskap, vil avhenge av kor god tenesta utviklar seg til å bli, talet på konkurrentar og korleis tenesta vert marknadsført. Viss tenesta er god, kan det og vere ein marknad i dei andre nordiske landa. I dei økonomiske vurderingane har ein lagt til grunn at 13 000 av desse kan bli medlemmar i tenesta i løpet av ein 8 - års periode.

Teikn i samfunnet tyder på at folk har eit meir materialistisk verdisyn enn tidlegare. Dette speglar seg og i haldningar til fysisk aktivitet der individuelt tilrettelagde aktivitetsformer som ein finn ved treningssentra er på frammarsj, og dei meir kollektivt tilrettelagde aktivitetstilboda som den frivillige idretten står for, er trua. Det er rimeleg å tru at ein slik tendens snarare vil føre til auka spurnad etter individuell mosjonsrådgjeving i framtida enn minka.

Strategi for marknadsføring

Ved sidan av kvaliteten på tilbodet og pris, vil truleg måten tenesta vert marknadsført på avgjere kor stor medlemsmassen kan bli. Dette må vurderast grundigare i samband med iverksetjing, men ein trekkjer her fram følgjande moment som det kan sjåast nærmare på

1. Starte i det små Det kan vere føremåstenleg å bruke første driftsåret til å prøve ut og utvikle det faglege innhaldet i tenesta for ei mindre gruppe. Til dømes kan tenesta første året berre vere eit tilbod for medlemmar i treningssenteret og kundar i testsenteret i Sogndal. Ein sikrar då at ”barnesjukdomar” er luka bort ved den nasjonale

lanseringa, og reduserer sjansen for åfådåleg rykte. Det vil og fungere som opptrening av rådgjevarane.

2. Bruke kundane aktivt i marknadsføring. Her kan mange typar vervestrategiar nyttast av typen som ein finn ved marknadsføring av t.d. tidsskrift og klubbar.
3. Knyte kontaktar med andre aktørar. Andre aktørar kan sjåst som konkurrentar. Dei kan og sjåst som medspelarar som opnar marknaden til felles gagn. Desse aktørane kan vere andre treningssenter, idrettslag, bedrifter eller andre nettstader. Det kan og vere særskild dyktige personar ein har kome i kontakt med som kundar, og som kan gjere ein jobb lokalt. Desse aktørane kan skaffe nye medlemmar, gjennomføre kartleggingar og testar, organisere treningsgrupper, vere med og sikre fråfall, osv.

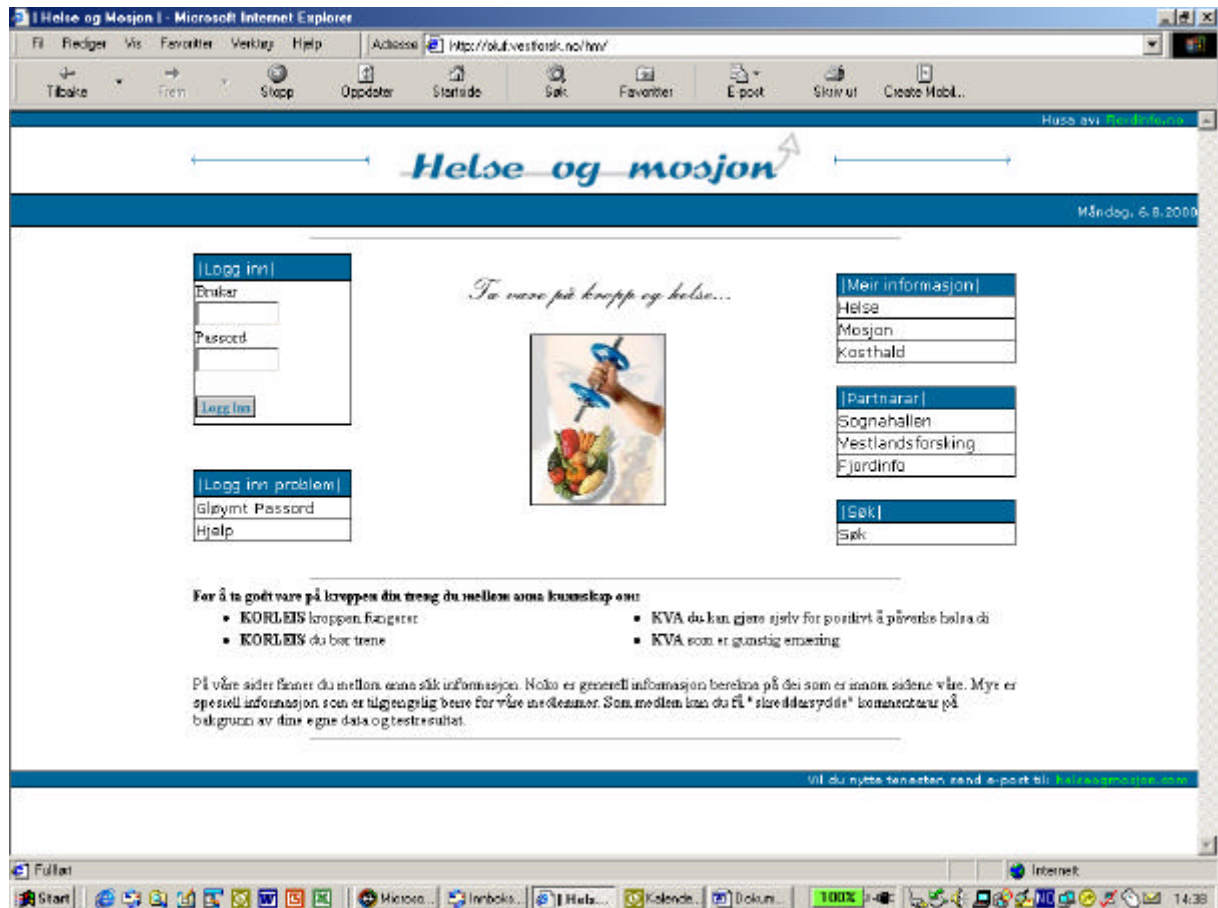
Med eit godt utvikla fagleg produkt, lav pris og god marknadsstrategi kan ein tenkje seg ei måsetjing i retning av ådoble medlemstalet kvart år i løpet av ein 5 års periode frå eit tal på 100 første året. Ein vil då ha 3200 medlemmar etter 5- 6 år. Det er dåenno langt attende til den stipulerte totale marknaden på fleire hundre tusen, men med potensiale for ytterlegare kraftig vekst.

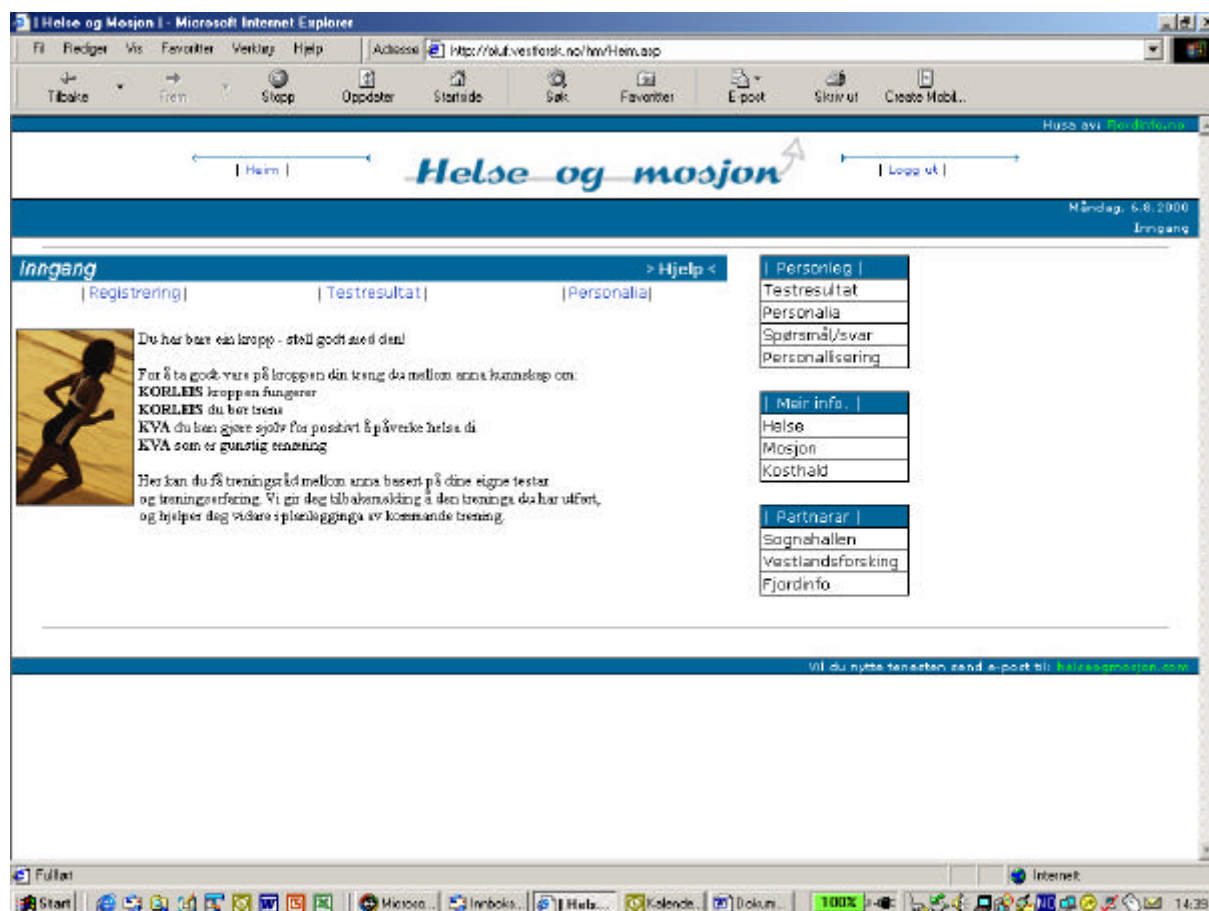
Prototype nett-tenesta

Det er utvikla 9 sider som viser døme på korleis nettsidene grafisk og fagleg kan byggjast opp og korleis tenesta kan sjaut på nettet. Nedanfor viser vi startside i prototypen og sida for innlogging av medlemmar.

Prinsippa som ligg bak utviklinga av startside er at ho skal vere interessevekkande og vise inngang til dei andre sidene, både side for medlemsregistrering og dei opne sidene.

Inngang til medlemssidene vil krevje passord





Medlemssidene omfattar (sjå vedlegg):

- 1) Registrering av personalia og opplysningar om høgde, vekt og alder
- 2) Skjema for kartlegging av fysisk aktivitet i løpet av ei veke
- 3) Skjema for kartlegging av kosthaldsvaner
- 4) Skjema for registrering av testresultat
- 5) Sider som viser personlege testresultat

På medlemssidene er det lagt vekt på utfylling av spørjeskjema og registrering av testdata skal gjerast sjeldan, og vere enkelt å fylle ut.

Organisatorisk forankring

1. Oppbygging av ei sjølvstendig medlemsteneste

Ein ser tre måtar for organisatorisk forankring av ei sjølvstendig medlemsteneste: Tenesta kan gå inn som del av drifta i Idrettssenteret i Sogndal. Den kan byggjast opp rundt eit team av private aktørar, slik ein ser med nokre av dei tilgrensande tilboda på nettet, eller ein kan danne ein ny organisasjon der HSF, Vestlandsforskning og Idrettssenteret er aktørar.

Ein vil primært rå til at idrettssenteret byggjer tilbodet inn i si tenesteportefølje. Grunnen er at tenesta vil falle inn under dei målsetjingane som senteret er bygd på. Senteret kan og dra nytte av det tette faglege samarbeidet med idrettsseksjonen ved HSF. Det idrettssenteret treng i tillegg for å starte tenesta og drive ho, er samarbeid med ein web-leverandør. Idrettssenteret kan og bruke sin eigen administrasjon til å drive tenesta, og kan truleg gjere dette med mindre kostnader enn ved å etablere ein ny administrativ organisasjon. Senteret er dessutan eit ideelt aksjeselskap som ikkje betaler ut utbytte til eigarar, men pløyer overskot inn i selskapet igjen. Det kan vere ein føremon både i marknadsføring og fagleg innhald at tenesta ikkje er for sterkt kommersialisert.

Viss idrettssenteret ikkje ønskjer å etablere tenesta av økonomiske eller andre grunnar, kan det vere aktuelt å lage ein sjølvstendig organisasjon som står for drifta eller å trekkje inn private aktørar. Ein foreslår at idrettssenteret får høve til å styre prosessen rundt etablering, men med primært utgangspunkt å integrere det inn i den ordinære drifta i senteret.

Ein vil og foreslå at senteret organisatorisk knyter tenesta opp mot avdeling for test fordi denne avdelinga allereie har utvikla liknande faglege tenester. Tilknytning til avdeling for treningsstudio kan og vere aktuelt. Tenesta må alle høve samordnast med aktiviteten ved avdeling for treningsstudio for lokale kundar, jamfør spørjeundersøking.

For å sikre det faglege nivået bør det knytast til ein eller fleire tilsette med spesialutdanning i fysisk aktivitet og helse på minimum hovudfagsnivå til å vere hovudansvarlege for den daglege drifta og styring av kommunikasjon med kundane på nettet.

2. Byggje tenesta inn i NIF sitt onlinesystem

Idretten er eigar av idrettssenteret. Ei alternativ organisering kan difor vere å søkje samarbeid med NIF og byggje opp ei sjølvstendig medlemsteneste innanfor NIF sitt onlinesystem med idrettslaga. Dette er eit lukka system som dei ca. 13000 laga i dag må betale for å ta i bruk. På bakgrunn av uformell kontakt har ein fått opplyst at det vert diskutert internt i NIF å opne tenesta og organisere ho slik at alle idrettslag og einskildmedlemar i laga (ca. 1,5 mill) kan få ta det i bruk gratis. På denne måten vil alle tenestene som ligg i nettet kunne nyttast av medlemmane. NIF har ikkje utvikla og etablert individuell rettleiingsteneste for mosjonistar på nettet enno, men har planer om å gjere der. Den faglege delen av tenesta kan i prinsippet leggjast til og styrast frå idrettssenteret i Sogn og Fjordane.

Føremønten ved å innleie eit samarbeid med NIF om tenesta er at ein langt lettare truleg raskare vil kunne nå fram til ein stor marknad framfor å marknadsføre og byggje opp ei eiga medlemsteneste. I tillegg vil det vere lettare og raskare å byggje opp dei lokale nettverka rundt tenesta med utgangspunkt i idrettslaga enn gjennom private treningssenter og bedrifter. Ein vil og spare store delar av dei utviklingskostnadene som står att før tiltaket kan setjast i drift. Drifta kan også bli finansiert av reklame, og bli ei gratisteneste eller ei svært rimeleg teneste for medlemmane, som igjen vil føre til at ein når fram til fleire (jamfør spørjeundersøkinga).

Ulempene vil vere at dei som ønskjer å nytte seg av tenesta må vere medlemmer i eit idrettslag. Vidare vil idrettssenteret i Sogndal misse innverknad på den økonomiske og faglege styringa. I alle høve må det etablerast forhandlingar og avtaler om økonomiske risikoar og gevinstar ved ei iverksetjing av tiltaket på denne måten for å sikre idrettssenteret sin innverknad.

Ein vil rå til at idrettssenteret tek initiativ til og gjennomfører samtaler med NIF om samarbeid før det blir gjort avgjerd om å setje i verk prosjektet.

Økonomisk vurdering

Vidare utviklingskostnader: Det gjenstår ein del utviklingskostnader. Det viktigaste er å gjere ferdig utviklinga av nettdelen og setje den i drift. Grappa ved Vestlandsforskning som har arbeidd med prototypen, kalkulerer arbeidsinnsatsen som står att for å utvikle eit system som består av same prototype pluss ei diskusjonsgruppe, til å vere 7 vekeverk, eller 250 timar.

Den faglege utviklinga er langt påveg gjort. Det mest arbeidskrevjande som gjenstår er utvikling av ein del standard treningsprogram, det gjenstår å avgjere kva slag testar ein skal nytte for fjernkundar som ikkje kan reise til testsenteret i Sogndal og prøve ut og legge til rette desse, og det gjenstår noko detaljeringsarbeid med spørjeskjema rundt kartleggingane. Med ein arbeidsinnsats på ca. 120 timer, som også inkluderer den tida det tek å kommunisere med og samordne materiale med dei som set nettdelen i drift, meiner ein at tenesta skal kunne vere oppe og gåslik det er skissert i forprosjektet, både for nærkundar og fjernkundar.

I tillegg er det naudsynt med ei grundigare vurdering av dei etiske problemstillingane som må takast omsyn til. Dette arbeidet må gjerast både under utviklinga av tilbodet og i samband med drifta. Dei erfaringane ein gjer med drift må systematisk nyttast for å vurdere den etiske kvaliteten eksplisitt. I samband med utviklinga av tenesta stipulerer vi dette arbeidet til 200 timar.

Driftskostnader første driftsår: Når det gjeld drifta av eit system som skal vere tilgjengeleg på internett, må det installerast på ein web – server. Dette har i dag idrettssenteret utplassert på ein tredje part som ikkje er VF eller HSF. Ekstra kostnader for idrettssenteret til å drive denne nett - tenesta er minimal viss ein nyttar eigen ACCESS database. Ein tek atterhald om tryggleiken rundt opplysningar om personar.

Tidsbruk til drift av den faglege delen er diskutert under avsnittet ”fagleg innhald i tenesta”. Kundar som gjer testane ved idrettssenteret vil krevje ein tidsbruk på 3,5 timar i året til testar, rådgjeving og spørsmål/svar. For kundar som gjer testane heime reknar ein 2,5 timar. I desse tidsstipuleringane er det lagt inn lite rom for fagleg utvikling for den/dei som driv tenesta og tid til å administrere tenesta. Ein har såleis rekna ein timepris på kr. 400- første driftsår for å gi større rom for dette. Ved eit lavt tal kundar, dvs. under ca. hundre, kan tid til fagleg utvikling og administrasjon vere knapp, ved eit høgt tal kundar kan det verte rikeleg. Ved eit

lavt tal kundar vi ikkje idrettssenteret pådra seg ekstra infrastrukturkostnader, ved eit høgre tal kundar vil det medføre behov for ekstra kontor og dermed grunnlag for ein høgre timepris.

Driftsutgiftene til testtenestene ved idrettssenteret vil vere marginale (ca. 20 kr. pr kunde). Samla sett er det såleis berre lønskostnader og kostnader til infrastruktur for den/dei tilsette som er knytt til tenesta som er dei økonomiske utfordringane driftsmessig.

Inntekter oppstartskostnader: Mogelegheiter for åfinansiere oppstartskostnadane er FUNN – ordninga (inntil 25%), gjennom sponing/reklame, ved at idrettssenteret investerer egne midlar eller tek opp lån, eigen arbeidsinnsats og søknader om stønad. Tenesta kan og fungere for konkurranseidrettsutøvarar, så ein bør også prøve å skaffe tilskot frå idrettsorganisasjonar.

Driftsinntekter: Driftsinntektene må hentast inn frå medlemmane og/eller reklame på nettstaden. For å stå fagleg nøytralt og sikre ein seriøs image, bør ein unngå heilt eller avgrense bruken av reklame slik at berre organisasjonar som har eit ideelt preg får reklameplass. Inntektene bør difor hovudsakleg baserast på medlemsavgifter. Viss tenesta vert lagt under NIF sitt on - linesystem, vil reklame truleg verke meir indirekte i høve til sjøve rådgjeving, og dermed gjere reklamefinansiering meir forsvarleg.

Prisfastsetjing av tenesta bør vurderast nærmare. I utrekningane under framlegg til budsjett for første driftsår har ein lagt til grunn ein timepris på kr. 400,-. Dette dekkjer lønsutgifter og administrasjon, men ikkje infrastrukturkostnader fullt ut. Ved høgre kundetal må ein kalkulere større infrastrukturkostnader, men ein vil få redusert tidsbruk pr. kunde. For kundar ved idrettssenteret (ordinære medlemmar og kundar ved testavdelinga) kan minst ein time av rådgjevingdelen integrerast i tenester som kunden allereie betaler for, og medlemsprisen reduserast tilsvarande.

Budsjett for iverksetjing

Utgifter:

Ferdigutvikling og oppstart av prototype nettdelen og etablering av diskusjonsgruppe:

250 at a kr. 600,- = kr. 150 000,-

Ferdigstilling av det faglege opplegget: 120 at a kr. 400,- = kr. 48 000,-

Etisk vurdering: 200 timar a 660	kr 132 000
Marknadsføring:	<u>kr 40 000,-</u>
SUM	<u>kr. 370 000,-</u>

Inntekter:

Tilskot gjennom Funn – ordninga (25 % av utviklingskostnadene): kr. 92 500,-
Idrettssenteret gjennom eigeninvestering/tilskot/ lån/eigen arbeidsinnsats: kr. 277 500,-

Budsjett for 1. driftsåret u/investeringskostnader

Utgifter:

Ein tek sikte på 100 kundar 1. driftsåret, sjå under kapitelet marknadsvurdering. Ein reknar med at halvparten av kundane gjer testinga heime, halvparten ved idrettssenteret. Ein reknar ikkje at det vert driftskostnader ved web - tilknytninga utover det idrettssenteret allereie har.

Testteneste, 50 kundar a 1 time: kr. 320,- x 50 x 1:	kr. 16 000,-
Individuell rådgjeving 1,5 timar pr. kunde: kr. 400 x 100 x 1,5=	kr. 42 000,-
Spørsmål/svarteneste/drift av diskusjonsgruppe: kr. 400 x 100 x 1 =	<u>kr. 32 000,-</u>

SUM kr. 90 000,-

Inntekter:

Viss alt skal dekkjast inn av medlemsavgifter utgjør det rundt kr. 900,- pr. kunde første året for åsvare driftsutgiftene. Kundar i idrettssenteret eller testsenteret har allereie betalt for ein time, slik at prisen for dei vil vere tilsvarende ca. kr. 500,-.

Når drifta er koma i gong ligg det innsparingspotensiale i tidsbruken til den individuelle rådgjevingstenesta ved at svar kan standardiserast til kundar som er like, og i spørsmål/svartenesta. Ved åarbeide fram slike standardiseringar kan medlemsprisen reduserast, og mogelegheita for ågjere det aukar med kundemassen. Utgifter til administrasjon og fagleg ajourføring fell også med aukande kundemasse, men kostnader til infrastruktur vil auke når eksisterande kapasitet er sprengd.

Fordi kostnadene samla sett fell ved høge medlemstal, vil det vere viktig å satse på åprisen tenesta ned så langt det er forsvarleg i startfasen og arbeide for å få ein stor kundemasse når tenesta har gått seg til og vorte god. Det bør såleis vere eit mål allereie første driftsåret å kunne etablere tenesta etter intensjonane for fjernkundar til mindre enn kr. 900,- og for kundar ved idrettssenteret til mindre enn kr. 500,-. Dette kan vere mogeleg å greie gjennom måten idrettssenteret integrerer tenesta inn i si ordinære drift. Senteret kan og budsjettere med tap første driftsåret.

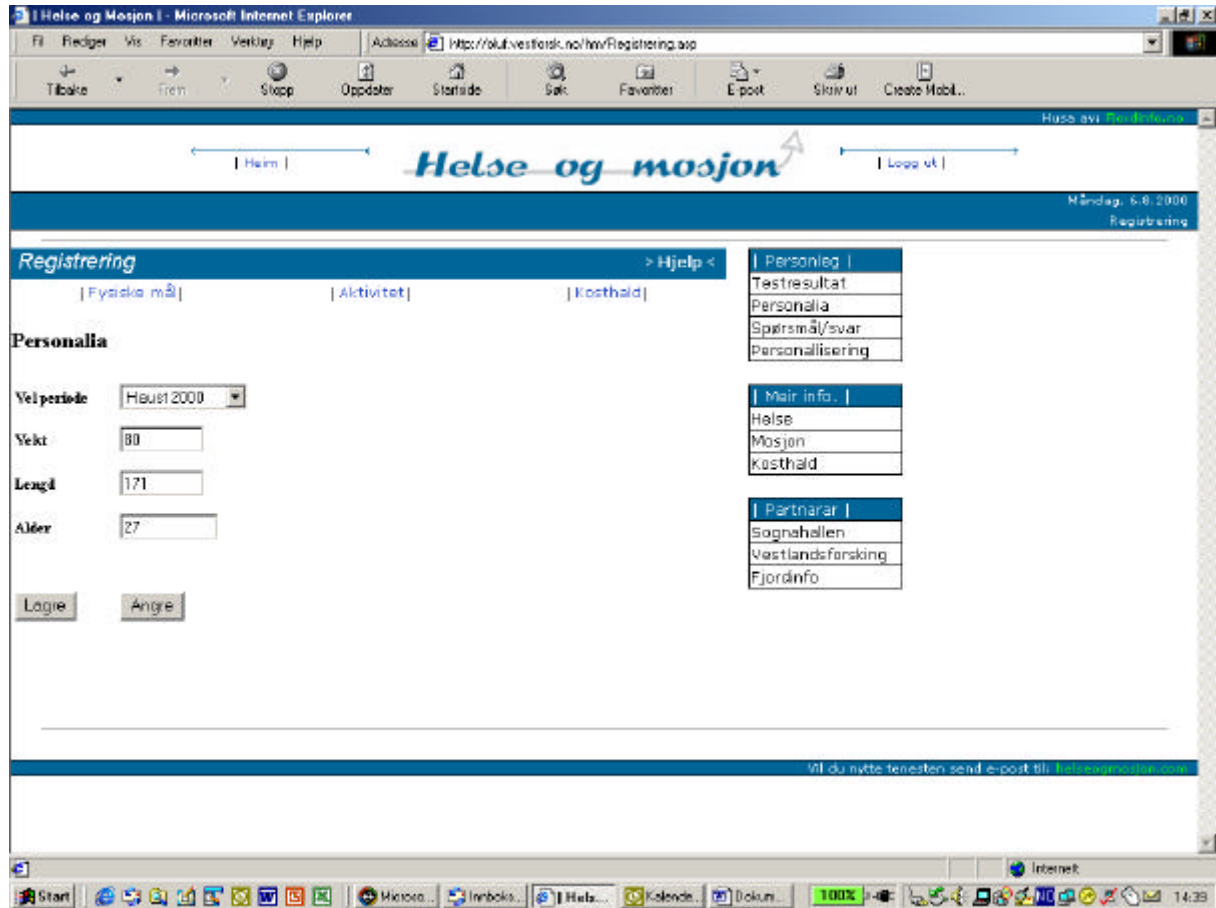
Framtidig innteningspotensiale

Det kan vere ei måsetjing å styre marknadsføringa med sikte på dobling av medlemstalet for kvart år dei 5 første åra. Medlemstalet vil då auke frå 100 til 200 andre år, til 400 medlemmar tredje år, 800 medlemmar fjerde år og 1600 medlemmar 5 år. Omsetjinga har då auka frå ca. kr. 90 000,- første driftsår til kr. 1 280 000,- femte år med ei gjennomsnittleg medlemsavgift på kr. 800,- pr år. Ved dobling av medlemstal kvart år i 8 år vil kundetalet vere 12400 og omsetjinga over 10 millionar, og det doble etter 9 år. Medlemsavgifta kan truleg setjast mykje lægre enn kr. 800 viss kundemassen vert så stor, med mogelegheit for endå større medlemsauke. Vi viser til vurderinga av maksimale storleiken for marknaden på fleire hundre tusen, og strategiar for marknadsføring, i høve til kor stor ein medlemsmasse kan bli for ei slik teneste.

Sidan dette er ein ny type teneste må det og takast høge for at det kan verte vanskeleg å få ein stor masse fjernkundar. Det må difor byggjast inn ein svært stor risiko for at tenesta ikkje blir vellukka, og det berre vert brukt av eit fåtal kundar ved idrettssenteret i Sogndal i framtida. Det er difor viktig at idrettssenteret greier å finansiere oppstartskostnadane utan å ta opp lån. Viss tenesta skulle vise seg ikkje å utvikle seg nasjonalt, vil ho likevel i framtida kunne verte eit tilbod til medlemmane i senteret utført av senteret sitt ordinært tilsette fagpersonale. Senteret vil då kunne yte ein ekstra service til kundane over internett tilsvarande prisfastsetjinga for 1. driftsår, eller vere ei teneste som senteret byggjer inn i framtidige prisaukar utlikna over alle medlemmar, og vere eit tilbod dei kan nytte seg av eller ikkje.

Konklusjon: Ved å byggje opp og etablere tiltaket på den skisserte måten kan det vere mogeleg å etablere ei kunnskapsbasert teneste med omsetjing på mange millionar etter nokre år, men samstundes sikre seg for tap viss ein ikkje greier å etablere tenesta utover idrettssenteret i Sogndal sitt nærråde.

VEDLEGG PROTOTYPE NETTDEL



Registrering > Hjelp <

[Fysiske mål] **[Aktivitet]** [Kosthold]

Aktivitetsskjema

Velperiode:

	Måndag	Tysdag	Onsdag	Torsdag	Freitag	Laurdag	Søndag
Gå til arbeid	30	30	30	30	30	30	30
Sykle til arbeid							
Akutt husarbeid						30	
Fysisk arbeid (jobb)							
Fysisk arbeid (fridag)							
Sportsaktivitet		60		60			
Andre fysiske akt.							
Vekttraining							

Logg inn Angi

Personleg

- Testresultat
- Personalia
- Språkmål/svar
- Personalisering

Meir info.

- Helse
- Mosjon
- Kosthold

Partnarar

- Sognahallen
- Vestlandsforsking
- Fjordinfo

Registrering > Hjelp <

[Fysiske mål] [Aktivitet] [Kosthold]

Kostholdsskjema

Vel periode: Høst 2006 | Måndag

	Brot	Palegg	Palegg	Drikke	Frukt
Frokost	Kneip	Forepelse	Mergerin	Hmjalk	
Antal	2	2	2	1	
Lunsj	Kneip	Forepelse	Mergerin	Hmjalk	
Antal	3	6	2	2	
Middag	Kjot	Fisk	Tilbehor	Grønnsak.	Drikke
	Svin	Torsk	Ris	Gulrot	Soft
Mengde					
Kveldsmat	Brot	Palegg	Palegg	Drikke	Frukt
	Kneip	Forepelse	Mergerin	Hmjalk	Banen
Antal					
Mellommåltid	Saetke	Grønnsak.	Frukt	Drikke	
	Potetoull	Gulrot	Drue	Sportsdrikk	

Personleg

- Testresultat
- Personalia
- Spørsmål/svar
- Personalisering

Mair info.

- Helse
- Mosjon
- Kosthold

Partnerar

- Sognshallen
- Vestlandsforskning
- Fjordinfo

The screenshot shows a web browser window with the following elements:

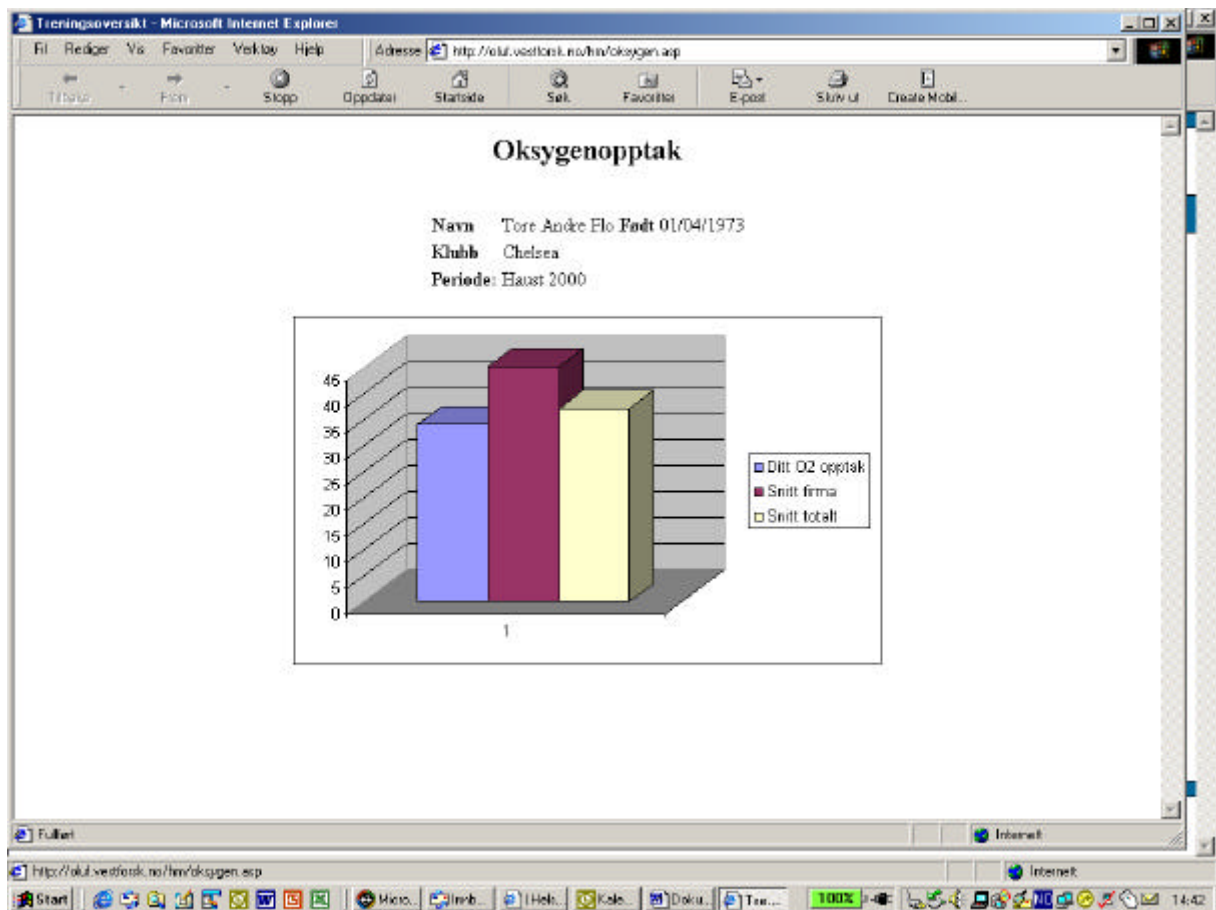
- Browser Title:** Helse og Mosjon - Microsoft Internet Explorer
- Address Bar:** http://oluf.vestforsk.no/hm/testulat.asp
- Navigation Bar:** Home, Logg ut
- Page Header:** Helse og mosjon
- Date:** Måndag, 6.8.2006
- Section:** Testresultat
- Sub-section:** Resultat
- Text:**

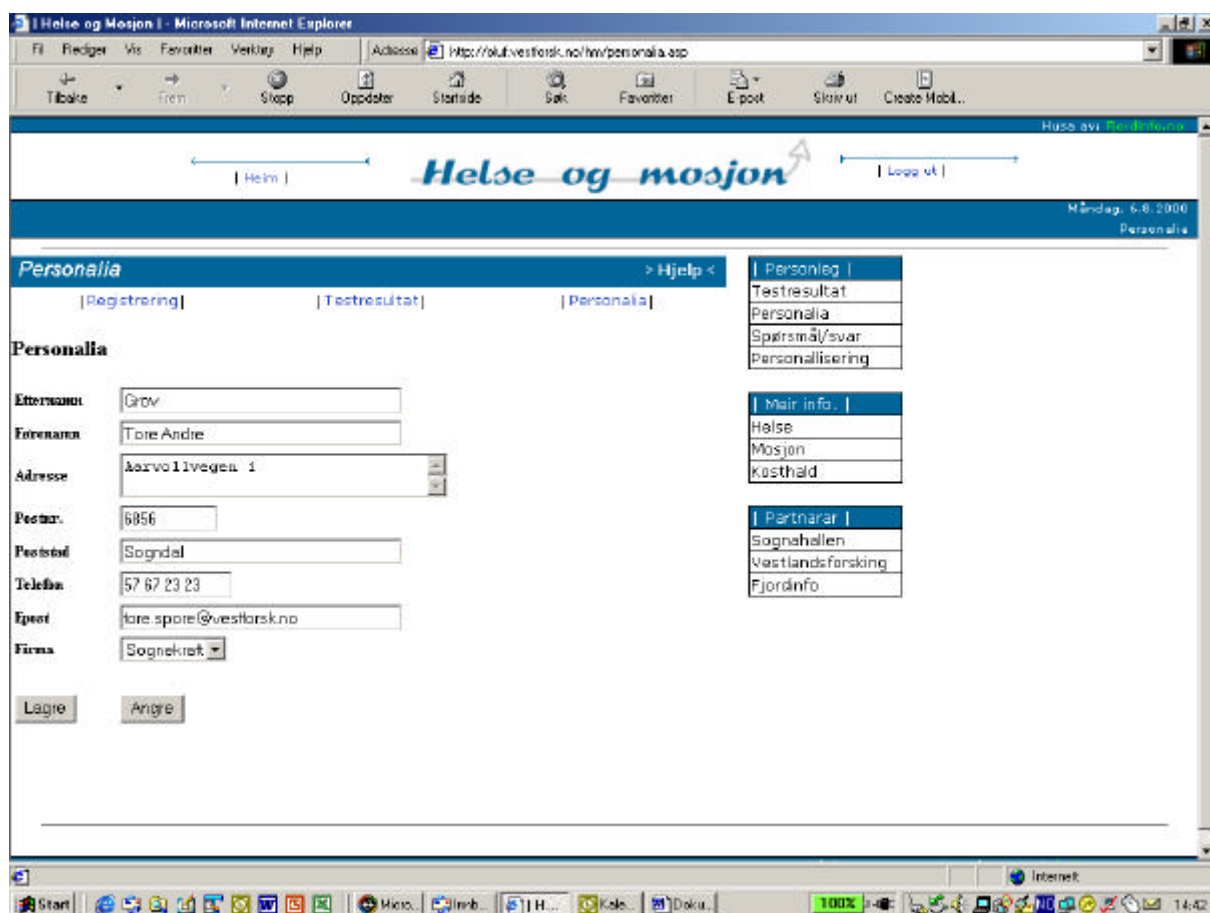
Vel periode: Høst 2006

Oksygenopptak er hvor mye oksygen kroppen kan ta opp og benytte til utholdende arbeid. Høyere verdier gir bedre utholdenhet (kondisjon).

Melkesyrekonsentrasjon i blodet gir et uttrykk for hvor hardt du har vært nedt til å presse deg på sykkelen. Lav utholdenhet gir større melkesyrekonsentrasjon. Normale hølverdier er 1-1,5 og har den holdt seg under 1,5 er det bra. Verdier over 6 tyder på en betydelig redusert utholdenhet.

Kroppsmasseindeksen (BMI) er et uttrykk for forholdet mellom din høyde og vekt. Normalområdet er fra 19-25. Verdier over 26 er forbundet med økt sykdom. Personer med høy BMI og lav kondisjon bør først redusere vekten (og BMI verdien), dette gir også en kondisjonsgevinst. Vektreduksjon gjøres best over tid, med en **liten** nedgang i matinntak og **noe** økning i fysisk aktivitet, særlig **lav** intensitet og **lang** varighet.
- Right Sidebar:**
 - Personleg:** Testresultat, Personalia, Spørsmål/svar, Personalisering
 - Mair info.:** Helse, Mosjon, Kosthold
 - Partnerar:** Sognshallen, Vestlandsforskning, Fjordinfo
- Footer:** Vil du nytte tjenesten send e-post til: helse@vestforsk.no







VEDLEGG 2

Spørreskjema markedsundersøking

Individuell veiledning om trening

Seksjon for idrett ved høgskolen, Vestlandsforskning og Idrettssenteret samarbeider om å utvikle en internetbasert veiledningstjeneste for mosjonister. Vi vil gjerne vite om det er interesse for dette.

Tjenesten består av én del som er åpen for alle og én del som man kan abonnere på. Den åpne delen er generell informasjon om ulike sider ved trening, blant annet kosthold og helsemessige forhold. Denne inkluderer også lenker til andre nettsteder som vi anbefaler. I tillegg kan man abonnere på et utvidet tilbud, der den enkelte får individuell veiledning av kompetente fagfolk. Man kan da få tilbud om testing av formen og vurdering av treningsbehov som er tilpasset akkurat deg, og en videre oppfølging av treningsprogram og andre sider du ønsker veiledning på (kosthold og mosjonsrelaterte helse spørsmål, for eksempel).

Spørsmålet nåer om dette er en tjeneste det er interesse for. Vi er takknemlige hvis du tar deg tid til å si din mening om dette.

Interessert i det generelle tilbudet (gratis)

Interessert i individuell veiledning
(abonnement) hvis det ikke koster for mye

Ikke interessert

Vet ikke
