

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Ärikorralduse instituut

Marii Michelle Mölder

COVID-19 MÕJU JÕUSAALI KASUTAJA HARJUMUSTELE

Bakalaureusetöö

Õppekava Ärindus, peeriala Turundus

Juhendaja: Anu Virovere, PhD

Tallinn 2021

Deklareerin, et olen koostanud (lõpu)töö iseseisvalt ja olen viidanud kõikidele selle koostamisel kasutatud teiste autorite töödele, olulistele seisukohtadele ja andmetele, ning ei ole esitanud sama tööd varasemalt ainepunktide saamiseks. Töö pikkuseks on 6657 sõna sissejuhatusest kuni kokkuvõtte lõpuni.

Marii Michelle Mölder

(allkiri, kuupäev)

Üliõpilase kood: 185926TABB

Üliõpilase e-posti aadress: mariimolder@gmail.com

Juhendaja: Anu Virovere, PhD:

Töö vastab kehtivatele nõuetele

.....

(allkiri, kuupäev)

Kaitsmiskomisjoni esimees: /lisatakse ainult lõputöö puhul/

Lubatud kaitsmisele

.....

(nimi, allkiri, kuupäev)

SISUKORD

LÜHIKOKKUVÕTE	4
SISSEJUHATUS	6
1. TEOREETILISED ALUSED	8
1.1. Tarbijakäitumine ja neid mõjutavad tegurid.....	8
1.2. Harjumused tarbijakäitumises	10
2. HETKEOLUKORD PANDEEMIAGA JA KEHALINE AKTIIVSUS	12
2.1. Covid-19.....	12
2.1.1. Covid-19 mõju tarbijakäitumisele	12
2.1.2. Covid-19 mõju tervisele	14
2.1.3. Covid-19 kaasnenud piirangud.....	16
2.2. Inimeste kehaline aktiivsus.....	17
2.3. Jõusaali kultuur.....	18
2.4. Pandeemia ajal loodud jõusaali alternatiivid	19
3. UURINGU LÄBIVIIMINE, TULEMUSED JA JÄRELDUSED.....	21
3.1. Metoodika ja valim.....	21
3.2. Tulemused	24
3.3. Järeldused	30
KOKKUVÕTE	32
SUMMARY	34
VIIDATUD ALLIKAD.....	37
LISAD	40

Lisa 1. Küsimustik.....	40
Lisa 2. Lihtlitsents	44

LÜHIKOKKUVÕTE

Käesoleva bakalaureusetöö teema on covid-19 mõju jõusaali kasutaja harjumustele. Töö probleemiks on jõusaalide varasem vajaduse puudumine alternatiivide ja uuenduslike lahenduste leidmiseks. Samuti tarbija seisukohalt, kuidas on sulgemine mõjutanud nende käitumist ja millised on ootused uuest olukorrast.

Lõputöö eesmärk on välja selgitada, kas tarbijakäitumine on muutunud piisavalt, et kliendid on alternatiivsete tegevustega ära harjunud ning ei kavatse tulevikus enam jõusaale kasutada. Bakalaureusetöö eesmärgi saavutamiseks on püstitatud järgnevad uurimisküsimused:

- Milliseid alternatiive inimesed kasutasid, kui jõusaalid olid kinni?
- Millised eelised on jõusaalis kohapeal käies?
- Millised eelised on alternatiividel?
- Kas inimesed eelistavad alternatiive jõusaalis kohapeal käimisele?

Eesmärgi saavutamiseks viidi läbi kvantitatiivne uuring. Autori poolt koostatud küsimustikku levitati interneti teel.

Uuringu käigus selgus, et 88.5% vastanutest ei eelista kodus treenimist ning 67.5% soovivad minna võimalusel tagasi trennima jõusaali. Sellest saabki järeldada, et kogu pandeemia jooksul ei ole jõusaali kontekstis tarbijakäitumine piisavalt muutunud, et inimesed ei sooviks tagasi jõusaali pöörduda.

Võtmesõnad: tarbijakäitumine, covid-19, pandeemia, jõusaal, harjumused

SISSEJUHATUS

2019. aasta detsembris teatati esimestest koroonaviiruse (Covid-19) haigusjuhtudest Wuhanis, Hiinas. Sellest sai alguse ülemaailmne pandeemia, põhjustades inimeste nakkumise kõikjal maailmas, mis on tekitanud märkimisväärseid majanduse muutusi paljudes valdkondades. Viiruse leviku tõkestamiseks kehtestasid paljud valitsused rangeid meetmeid, näiteks kohustuslikud piirangud sotsiaalse distantseerimise maksimeerimiseks. Alates esimesest eriolukorrast kuni praeguseni kestvad piirangud on jätnud oma jälje ja muutnud tarbijakäitumist. Inimesed on pidanud oma mugavustsoonist välja tulema ning leidma alternatiive tegevustele, mis varem tundusid igapäevased ja iseenesestmõistetavad.

Kehaline aktiivsus on järjest olulisem ja sellele peab rohkem tähelepanu pöörama. Liigutakse vähem ning see mõjutab oluliselt südame-veresoonkonna haiguste, rasvumise, teise tüüpi diabeedi ning luu- ja liigesehaiguste tekkimist ja levikut. Eesti elanike kehaline aktiivsus on vähene. 2014.a Eesti täiskasvanud rahvastiku tervisekäitumise uuringu andmetel ei tegele tervisespordiga minimaalseltki 39% meestest, kes seda tervise tõttu teha saaksid, ja 32% naistest. Samas on Eesti südamehaigustesse suremuse poolest esirinnas nii Euroopas kui kogu maailmas. Iga aastaga väheneb kehalise aktiivsuse roll nii tööl kui koduses elus. Istuvat tööd tegevate inimeste arv on suurenenud (Liikumine 2020) eriti sellise suure pandeemia ja pideva kodus olemisega.

Covid-19 on sundinud inimestel leidma uusi alternatiive paljudele loomulikuna näivatele tegevustele nagu näiteks jõusaalis käimine. Jõusaalis käimine on paljude inimeste jaoks see viis, kuidas hoolitseda oma füüsilise tervise ja kehalise aktiivsuse eest. Olgu see erinevate masinate kasutamine või rühmatrennides osalemine. Läbi aegade ei ole jõusaali kontseptsioon muutunud ning alternatiivide pakkumine ei olnud vajalik. Koroonaviiruse tulekuga oli ettevõtetel vajalik luua erinevaid lahendusi ja võimalusi. Siinkohal ongi huvitav teada saada, kas inimestele meeldivad need alternatiivid rohkem, on need mugavamad, jätkusuutlikumad ning panevad inimesi rohkem

oma kehalise aktiivsuse eest hoolitsema, kui traditsiooniline jõusaali kasutamine ning traditsiooniline jõusaali kontseptsioon hakkab vananema.

Bakalaureusetöö probleemiks on jõusaalide varasem vajaduse puudumine alternatiivide ja uuenduslike lahenduste leidmiseks. Antud tööst saavad ettevõtted teada, mida tarbijad väärtustavad ning millised on ootused ja lahendused, mida tulevikus kliendid sooviksid kogeda (milliseid teenuseid pakkuda). Samuti tarbija seisukohalt, kuivõrd oli jõusaali kasutamine enne piirangute kehtestamist võimalik peaaegu 24/7 ehk kliendi jaoks iseenesestmõistetav. Kuidas on sulgemine mõjutanud nende käitumist ja millised on ootused uuest olukorrast?

Uurimustöö eesmärk on välja selgitada, kas tarbijakäitumine on muutunud piisavalt, et kliendid on alternatiivsete tegevustega ära harjunud ning ei kavatse tulevikus enam jõusaale kasutada. Töös uuritakse milliste tingimuste järgi jõusaali valitakse ja mida väärtustatakse. Kuidas harjumused on muutunud pandeemia eelse ajaga?

Bakalaureusetöö eesmärgi saavutamiseks on püstitatud järgnevad uurimisküsimused:

- Milliseid alternatiive inimesed kasutasid, kui jõusaalid olid kinni?
- Millised eelised on jõusaalis kohapeal käies?
- Millised eelised on alternatiividel?
- Kas inimesed eelistavad alternatiive jõusaalis kohapeal käimisele?

Uurimustöös kasutati kvantitatiivset uurimismeetodit. Ning küsitlust jagati veebikeskkonnas.

Käesolev töö on jaotatud kolme põhiossa. Esimeses ehk teoreetilises osas kirjeldatakse tarbijakäitumist, sellest üldiselt ning millised erinevad tegurid seda mõjutavad. Samuti antakse ülevaade ka harjumustele kui tegurile tarbijakäitumises. Teises osas antakse ülevaade covid-19st ning sellega kaasnenud mõjutustest tarbijakäitumisele, tervisele (nii vaimsele kui ka füüsilisele) ning ka sellega kaasnenud piirangutele, mis on mõjutanud Eesti inimeste elusid juba üle aasta. Siin osas kirjeldatakse ka inimeste üldist kehalist aktiivsust, jõusaali kultuuri ning alternatiive, mida on jõusaalid pandeemia ajal loonud. Kolmandas, ühtlasi ka viimases osas räägitakse uurimistöö valimist, meetodikast ja kirjeldatakse saadud tulemusi ning tehakse nendest lähtuvalt järeldusi ja ettepanekuid.

1. TEOREETILISED ALUSED

Antud peatükis kirjeldab autor tarbijakäitumist, mida see tähendab ning millised tegurid seda mõjutavad. Samuti annab autor ülevaate harjumustest, kui tähtsast osast tarbijakäitumises.

1.1. Tarbijakäitumine ja neid mõjutavad tegurid

Tarbijakäitumine on protsesside uurimine, kui üksikisikud või rühmad valivad, ostavad, kasutavad või käsutavad tooteid, teenuseid, ideid või kogemusi vajaduste ja soovide rahuldamiseks. Tarbijatel on mitmeid vorme, alates kümneaastasest lapsest, kes palub emalt nutitelefoni, kuni suure ettevõtte juhini, kes aitab otsustada mitme miljoni dollarise arvutisüsteemi üle. (Solomon 2019, 22) Tarbijakäitumise hõlmab ka mitmeid erinevaid teadusi, sealhulgas psühholoogia, bioloogia, keemia ja majandus (Radu 2021).

Selle varases arengujärgus nimetasid teadlased seda valdkonda ostjate käitumiseks; see peegeldas toonast (1960. ja 1970. aastatel) rõhku tarbijate ja tootjate suhtlemisele ostu hetkel. Enamik turundajaid tunnistab nüüd, et tarbijate käitumine on tegelikult pidev protsess, mitte ainult see, mis juhtub hetkel, kui tarbija annab raha või krediitkaardi üle ja saab omakorda mõne toote või teenuse vastu. (Solomon 2019, 23) Vahetus on toiming, mille käigus saab kelleltki soovitud eseme, pakkudes selle ees midagi vastutasuks (Armstrong et al.). Kuigi vahetusteooria jääb tarbijakäitumise oluliseks osaks, rõhutab laiendatud vaade kogu tarbimisprotsessi, mis hõlmab probleeme, mis mõjutavad tarbijat enne ostu, selle ajal ja pärast seda. Tarbija on isik, kes tuvastab vajaduse või soovi ja teeb ostu. Paljudel juhtudel mängivad selles sündmuste järjestuses rolli erinevad inimesed. Muudel juhtudel võib mõjutajana tegutseda teine inimene, kui ta soovitab teatud tooteid ilma neid tegelikult ostmata või kasutamata. (Solomon 2019, 23)

Turundajate jaoks on keskne küsimus järgmine: kuidas reageerivad tarbijad erinevatele turundustegevustele, mida ettevõtte võib kasutada? Turundusstiimulid koosnevad neljast Ps-st:

toode, hind, koht ja reklaam (*product, price, place, product*). Muude stiimulite hulka kuuluvad suured jõud ja sündmused ostja keskkonnas: majanduslik, tehnoloogiline, sotsiaalne ja kultuuriline. (Kotler et al. 2019, 143)

Erineva vanuserühma tarbijatel on ilmselgelt erinevad vajadused ja soovid. Ehkki samasse vanuserühma kuuluvad inimesed erinevad paljuski muul viisil, kipuvad nad jagama väärtuste ja ühiste kultuuriliste kogemuste kogumit, mida nad kannavad kogu elu. Tarbijatel on ka erinev elustiil, isegi kui neil on muid demograafilisi tunnuseid, näiteks sugu või vanus. See, kuidas me endasse suhtume, asjad, mida hindame, asjad, mida me tahaksime teha vabal ajal - kõik need tegurid aitavad kindlaks teha, millised tooted meid mõjutavad või isegi need, mis panevad meid paremini tundma. (Solomon 2019, 25)

Kultuur on inimese soovide ja käitumise elementaarseid põhjuseid. Inimeste käitumine on suures osas õpitud. Ühiskonnas kasvades õpib laps põhiväärtusi, arusaamu, soove ja käitumist oma perekonnalt ja teistelt olulistelt institutsioonidelt. (Kotler et al. 2019, 144) Kultuur erineb igas riigis ning turundajad peavad olema ettevaatlikud analüüsides erinevate kultuuride gruppe, regioone ja riike (Gajjar 2013). Näiteks on kultuuriline nihe suurema murega tervise ja vormisoleku pärast loonud tohutu tervise- ja sporditeenuste, treeningseadmete ja riiete, orgaaniliste toitute ja mitmesuguste dieetide tootmisharu. (Kotler et al. 2019, 144)

Inimesed on sotsiaalsed olevused. Kuulume rühmadesse, püüame teistele meeldida ja otsime teiste käitumisest vihjeid selle kohta, mida peaksime avalikes kohtades tegema. Tegelikult on paljude meie tarbimiskäitumiste esmane motivatsioon meie soov sobituda või samastuda soovitatavate isikute - või rühmadega. Me võime teha palju pingutusi, et meeldida grupi liikmetele, kelle heakskiitu me ihaldame. Sotsiaalse identiteedi teooria väidab, et igaühel meist on mitu „mina”, mis on seotud rühmadega. Need sidemed on nii olulised, et me ei mõtle endast mitte ainult "mina", vaid ka "meie". Lisaks soosime teisi, kellel on meie arvates sama identiteet - isegi kui see identiteet on pealiskaudne ja praktiliselt mõttetu. (Solomon 2019, 409)

Sotsiaalsed tegurid nagu rühmad mõjutavad inimese käitumist. Rühmi, millel on otsene mõju ja kuhu inimene kuulub, nimetatakse liikmeskonna rühmadeks. Seevastu võrdlusrühmad toimivad inimese suhtumise või käitumise kujundamisel otseste (näost näkku suhtlemise) või kaudsete võrdlus- või viitepunktidena. Inimesi mõjutavad sageli ka mõjugrupid, kuhu nad ise ei kuulu. Näiteks on püüdlusgrupp see, kuhu inimene soovib kuuluda. Turundajad üritavad kindlaks teha

oma sihtturgude võrdlusgrupid. Tugirühmad pakuvad inimesele uut käitumist ja elustiili, mõjutavad inimese hoiakuid ja enesekäsitlust ning loovad vastava surve, mis võib mõjutada inimese toote- ja kaubamärgivalikuid. (Kotler et al. 2019, 148) Pere ja lähedased sõbrad on inimeste elus üks peamisi võrdlusgruppe, see tuleneb suhtluse sagedusest ja nende tähtsusest meie elus (Jisana 2014).

Inimese majanduslik olukord mõjutab tema kaupluse ja toote valikuid. Turundajad jälgivad kulutuste, isikliku sissetuleku, säästude ja intressimäärade suundumusi. Tänapäeval väärtusteadlikumal ajal on enamik ettevõtteid astunud samme, et oma tooteid ja teenuseid ümber kujundades, ümber paigutades ja hinnakujundades rohkem väärtust luua. (Kotler et al. 2019, 152)

Inimesel on igal ajahetkel palju vajadusi. Mõned on bioloogilised, mis tulenevad pingeseisunditest nagu nälg, janu või ebamugavustunne. Teised on psühholoogilised, mis tulenevad tunnustuse, lugupidamise või kuuluvuse vajadusest. Vajadusest saab motiiv, kui see on üles äratatud piisava intensiivsusega. (Kotler et al. 2019, 154) Vajaduse olemus on see, et osad on pakilisemad kui teised. Vajadusest saab motiiv siis kui see vajadus on piisavalt tungiv, et inimene läheb selleks rahuldust otsima (Gajjar 2013). Inimene püüab esmalt rahuldada kõige olulisemat vajadust. Kui see vajadus rahuldatakse, lakkab see olemast motivaator ja inimene püüab seejärel rahuldada järgmise tähtsaima vajaduse. (Kotler et al. 2019, 155)

1.2. Harjumused tarbijakäitumises

Inimesed kui indiviidid, teevad harva asju esimest korda. Oleme oma harjumuste orjad. Suur osa igapäevast käitumist, sealhulgas paljud tarbijate käitumised, korduvad ühel või teisel kujul. (Verplanken 2008) Harjumuste uurimine on tarbija käitumise jaoks oluline, sest kordamine on igapäevase elu keskne tunnus. Ligikaudu 45% inimeste käitumisest kordub peaaegu iga päev ja tavaliselt samas kontekstis. (Wood, Neal 2009) Käitumine avaldab kordumisel märkimisväärset kumulatiivset mõju nii üksikute tarbijate kui ka kogu ühiskonna kogetud meditsiinilistele, sotsiaalsetele ja majanduslikele tulemustele. Kordamise oluline aspekt on see, et käitumise kordamine võib muuta need harjumusteks. Harjumust saab kontseptualiseerida korduva, sageli teadvustamata käitumismudelina, mis omandatakse sagedase kordamise kaudu stabiilses kontekstis. (Verplanken 2008)

Ehkki paljud tarbijate käitumised on väga korduvad, ei ole see aspekt enamikus tarbijakäitumise mudelites sisse lülitatud või on seda kaudselt kaasatud. Näiteks vastavalt planeeritud käitumise teooriale mõjutab varasem käitumine tulevast käitumist mudelimuutujate, näiteks hoiakute ja käitumiskavatsuste vahendava mõju kaudu. Sellest hoolimata näitavad jääkdispersiooniefekti uuringud, et varasemal käitumisel on tulevase käitumise osas selge ja sõltumatu mõju, mis ületab mudeli muutujaid. Kuigi sellel tagajärjel võib olla palju põhjuseid, näitavad mõned uuringud, et harjumus võib olla üks neist. On leitud, et harjumus mõjutab ka teabe töötlemist, näiteks teabe hankimist. Kokkuvõttes on hea põhjus pöörata rohkem tähelepanu harjumusele kui tarbijakäitumise uurijatele huvi pakkuvale mõistele. (Verplanken 2008) See on ka põhjus, miks autor otsustas oma töös tähelepanust pöörata harjumustele. Kuna praegust olukorda on covid-19 nii tugevalt mõjutanud ja inimesed ei ole saanud oma harjumustega jätkata, saabki uurida, kas harjumused on sellest tulenevalt muutunud.

Harjumust on juba pikka aega ignoreeritud kui eristuvat ja huvitavat konstruktsiooni. Harjumuse kui varasema käitumise sageduse kontseptualiseerimine näib selle eest vähemalt osaliselt vastutav. Määratledes harjumuse korduva käitumisena, mis on teatud määral automatiseeritud, võime nüüd töötada kehtivama ja psühholoogiliselt huvitavama kontseptsiooniga. Harjumuse arvesse võtmine võib kaasa tuua uusi lähenemisviise nii olemasoleva muutmisele kui ka uue tarbijakäitumise loomisele. (Verplanken 2008)

2. HETKEOLUKORD PANDEEMIAGA JA KEHALINE AKTIIVSUS

Teises peatükis kirjeldatakse covid-19 mõju erinevatele valdkondadele. Lisaks antakse ülevaade ka jõusaali kultuuri ajaloost, inimeste kehalisest aktiivsusest ning millised alternatiivid erinevad jõusaalid pandeemia ajal lõid.

2.1. Covid-19

2019. aasta detsembris sai Hiinas, Hubei provintsis Wuhanis, alguse teadmata päritoluga kopsupõletiku puhang, mille enamik juhtudest olid seotud W uhani hulгимүүгитуруга, kus müüdi ka elusloomi. (Ciotti et al. 2019) Koroonaviirused on ümbrisega positiivsed üheaheelalised suured RNA viirused, mis nakatavad inimesi, aga ka paljusid loomi. Koroonaviirusi kirjeldasid esmakordselt 1966. aastal Tyrell ja Bynoe, kes avastasid need viirused tavalisest külmetushaigustest. (Velavan, Meyer 2020)

COVID-19 pandeemia on tohutu ülemaailmne tervisekriis ja kiiresti leviv pandeemia. Võrreldes varasemate pandeemiatega, mida maailm on näinud, on praegune COVID-19 pandeemia ülemaailmse leviala poolest nimekirja tipus. See on esimene kord, kui kogu maailm on mõjutatud samaaegselt ja nii lühikese aja jooksul. COVID-19 juhtumite eksponentsiaalne kasv on toonud kaasa miljardite inimeste isolatsiooni ja kogu maailmas lukustuse. COVID-19 on mõjutanud iga inimese elu kogu maailmas. (Kaur et al. 2020)

2.1.1. Covid-19 mõju tarbijakäitumisele

Käesolev pandeemia on muutnud inimeste elu ja tekitanud maailmamajanduses kaose. Kuigi COVID-19 pikaajaline mõju on veel kindlaks määramata, on selle vahetu mõju jaemüügile märkimisväärne. Esmatarbekaupade: nagu toidukaubad ning apteegikaubad, jaemüüjad kogevad

suurenenud nõudlust kodus tarbijate teenindamiseks, samal ajal kogeivad nad probleeme varude, tarneahela haldamise, kohaletoimetamise ja oma ettevõtte turvalise keskkonna hoidmisega. Teisalt seisavad vähemtähtsate kaupade, nagu rõivad ja jalatsid, jaemüüjate müük märkimisväärses languses ning nad peavad kasutama uusi viise tarbijate kodust ostude tegemiseks ja nende kaasamiseks, et end lihtsalt ülal pidada. (Roggeveen, Sethurman 2020) Samuti on väga mõjutatud reisitööstus, sealhulgas hotellid, mis on 80% tühjad. Lennufirmad, mis on oma tööjõudu vähendanud 90% ja turismisihtkohad, mis tõenäoliselt üldse kasumit ei saa. (Donthu 2020) Ehkki jaemüüjate jaoks on kriitiline mõelda selle turu püsima jäämiseks vajalikest lühiajalistest vajadustest, on sama oluline ette näha ka seda, milline on jaemüüjate jaoks pandeemia järgne maastik. On väga tõenäoline, et mõned jaemüüjate ja tarbijate pandeemia ajal omaksvõetud uued käitumisviisi võivad muutuda tavapäraseks. (Roggeveen, Sethurman 2020)

Tarbijad harjuvad uute ostlemise viisidega. Näiteks muutuvad veebipõhised toidukaupade ostud koos kojukandega tavapäraseks tegevuseks. Toidukaupmeestel tuleb seejärel otsustada, kuidas muuta veebipoodides ostlemine isikupärasemaks, nagu ise kohapeal käies, et julgustada ja soodustada impulssostude tegemist. Lisaks muutuvad ka tarbijate muud käitumised. Tarbijad võivad harjuda kodus trenni tegemisega, tellides veebipõhiseid treeningtunde ja suurema tõenäosusega ostma koju treeningratas, kui teha trenni jõusaalis. Samuti võivad kliendid harjuda, et saavad oma kodus vaadata uusi filmilinastusi ega tahagi enam pöörduda vanade harjumuste juurde, mida nad harrastasid enne pandeemiat. Tulevased akadeemilised uuringud peavad püüdma mõista pandeemia lühi- ja pikaajalist mõju tarbijate käitumisele ning anda juhiseid selle kohta, kuidas jaemüüjad peaksid nende muutustega toime tulema. (Roggeveen, Sethurman 2020) Näiteks kui pandeemia alguses inimeste vajadus esmatarbete järgi kasvas, selle hulgas suurt varude täiendamist, mis erineb tavapärasest ostukäitumisest. Kaupluste sulgemine ja tarbijate suured tervisehädad on põhjustanud nõudluse alternatiiv turustuskanalite järele. (Eger et al.)

Sellest pandeemiast tuleneb uus majanduslik reaalsus. Töökohtade kaotus kasvab ja majandused kahanevad kogu maailmas. Töökohtade kadumisega vähenevad tarbijate kulutused, mis omakorda põhjustab teiste ettevõtete kannatusi ja rohkemate inimeste töökoha kaotamist. Väärtusele orienteeritud kaubamärke pakkuvad jaemüüjad ja allahindluseid pakkuvad jaemüüjad saavad sellest olukorrast tõenäoliselt vähemalt kannatada, luksuskaupi pakkuvad jaemüüjad tõenäoliselt kannavad suuremat kahju. Juba enne praegust COVID-19 kriisi oli veebipõhine jaemüük digitaalsete e-maksete abil tõusuteel ning antud pandeemia kasvatas seda veelgi. (Roggeveen,

Sethurman 2020) Kindlasti on covid-19 mõjutanud ettevõtjaid nii palju, et oma toimetulekuks peavad juhid tarneahelad ümber mõtlema ja ümber kujundama (Donthu 2020).

2.1.2. Covid-19 mõju tervisele

Ülemaailmne eriolukord, mille tulemusel suleti äritegevusi: avalikud kohad, spordi- ja tegevuskeskused ning üldine sotsiaalne elu, on takistanud inimeste elu paljusid aspekte, sealhulgas tavapäraseid treeninguid. See põhjustanud mitmesuguseid psühholoogilisi probleeme ja tõsisemaid terviseprobleeme. Kõigi teenuste ja tegevuste, välja arvatud väheste oluliste teenuste, ootamatu sulgemine ametivõimude poolt on põhjustanud radikaalse muutuse mõjutatud inimeste elustiilis ja on tõsiselt kahjustanud nende vaimset tervist, mis on avaldunud suurenenud ärevuse, stressi ja depressiooni vormis (Kaur et al. 2020) Sotsiaalset distantseerumist ja isolatsiooni on peetud kõige tõhusamaks meetmeks covid-19 puhangu leviku pidurdamiseks. See on aga osutunud suureks koormuseks kogu elanikkonnale. (Ammar et al. 2020)

Uuringu tulemused näitavad märkimisväärset koormust vaimsele heaolule ja ebatervislikule eluviisile, võrreldes enne covid-19 pandeemiat. (Ammar et al. 2020) Eriti just sotsiaalne ja füüsiline tegevusetus on inimesi kõige enam mõjutanud, olgu see magamisraskused, ebatervislik söömine, alkoholi- ja mõnuainete tarbimise suurenemine, krooniliste seisundite halvenemine, mida kõik on põhjustanud koroonaviirusest tingitud mure ja stress. (Panchal et al. 2021)

Oluline on märkida, et kehaline aktiivsus ja füüsiline koormus mitte ainult ei hoiu füüsilist ja psühholoogilist tervist, vaid aitavad ka meie kehal reageerida mitmete haiguste, nagu diabeet, hüpertensioon, kardiovaskulaarsed haigused ja hingamisteede haigused. 2020 aasta oktoobris läbi viidud uuringus selgus, et praegustest pandeemia piirangutest tulenev füüsiline tegevusetus on peamine rahvatervise probleem. Pandeemiast tulenev kehalise aktiivsuse vähenemine kõigil tasemetel ja igapäevase istumisaja pikenemine on umbes 28% ning ebatervisliku toidu tarbimise kasv on silmapaistev eeldatav eluea vähenemise ja paljude füüsilise tervise probleemide riskitegur. Trenni tegemine ja liikumine toetab muid süsteeme, mis on olulised meie keha teadaoleva või tundmatu ohu vastu võitlemisel. (Kaur et al. 2020)

Oktoobris läbi viidud uuringu käigus toodi välja erinevaid murekohti, mis kirjeldavad inimeste kogemusi seoses covid-19 pandeemiaga ja nende jõupingutusi tervisliku eluviisi säilitamiseks. Üks nendest oli näiteks motivatsiooni puudumine - motivatsioon, et trenni teha ei ole ainult

sisemine, vaid ka väline. Inimesed on motiveeritud, kui nad näevad teisi trenni tegemas. Jõusaali kaaslased ja nende kehaehitus on kindlasti üks inimesi motiveeriv tegur regulaarseks ja rutiinseks jõusaali treeninguks. Ülaltoodud väitest ilmneb, et motivatsiooni puudumise taga on isolatsioon ja teiste kohaloleku puudumine. Teiste sarnase tegevusega tegelevate inimeste kohalolek ei tekita mitte ainult ühise identiteedi tunnet, vaid on ka tervisliku konkurentsi ja on seega ka motivatsiooni allikas. Oluline on märkida, et olles üks sotsiaalne üksus, meeldib inimestele teiste seltskond ja nad tunnevad üksteisega sidet. Leitakse, et see seotustunne on seotud erinevate psühholoogiliste konstruktsioonidega, nagu püsivus, motivatsioon, enesehinnang, enesetõhusus ning füüsiline ja psühholoogiline tervis. Selle ühise tunde puudumine, mida inimesed olid harjunud kogema jõusaali keskkonnas, oli ilmselt üks põhjus, miks motivatsioon koduseks liikumiseks puudub. (Kaur et al. 2020)

Sotsiaalmeedia sõltuvus - üks peamisi muutusi inimeste elus selle pandeemia ajal oli sotsiaalmeedia suurenenud sõltuvus. Sotsiaalse distantseerumise tõttu veetsid inimesed rohkem aega internetis, et teistega suhelda ja vaadata erinevat meelelahutust voogesituse platvormidelt.. COVID-19 pandeemia viis sotsiaalmeedias veedetud aja suurenemiseni, mis aitas inimestel aega sisustada. Veelgi olulisem oli aga see, et sotsiaalmeedia aitas inimestel säilitada oma igapäevast rutiini, pakkudes neile alternatiivsed treeningvahendid ja -tehnikad, hoida ühendust teiste treeningu kaaslastega. (Kaur et al. 2020) Kuigi sotsiaalmeedial on ka negatiivne pool, kui inimesed on üksindlased, kipuvad nad rohkem kasutama sotsiaalmeediat ja hakkavadki eelistama seda füüsilisele suhtlemisele. Samuti mõjutab meid ka sealsed negatiivsed kommentaarid ja valeuudised. (Donthu 2021)

Keskendumine jõusaali alternatiividele ja -varustuse asendajatele - positiivse taju muutusega hakkasid inimesed mõtlema oma tavapärasele rutiinile ja püüdma leida viise oma tavapärase tegevuse asendamiseks. Nad hakkasid asendama varasemaid jõusaali treeninguid uute võimalikke kohtadega ning kasutama erinevaid alternatiive. Inimesed, kes asendasid jõusaali treeningud joogaga näitasid paremat hakkama saamist uue sundolukorraga. (Kaur et al. 2020)

Suhtumine muusikasse kui töövahendisse. On ilmne, et muusika on oluline abivahend, mis aitab inimestel lõõgastuda ja nautida oma esialgset rutiini isegi siis kui treeningud toimuvad kodus. Muusika on võimas tööriist, mis loob sama keskkonna, mis oli osalejatel jõusaalides treeningutel. (Kaur et al. 2020)

Esialgse meetmena, millest saab nii füüsilist, kui ka vaimset kasu, on julgustada inimesi tegelema avalikes parkides sise- ja / või välistingimustes kehalise tegevusega, järgides distantseerimis- ja hügieeninõuandeid. (Ammar et. Al 2020)

Tõenäoliselt suurenevad pandeemiast tingitud vaimse tervisega seotud probleemid veelgi. Tervist mõjutavate sotsiaalsete teguritest taastumine võtab aastaid ja tõenäoliselt aastakümneid, millel on vaimse tervise suhtes pikaajaline mõju. 1918. aasta gripi pandeemia mõjutas ka neid inimesi, kes olid sel hetkel alles emaüas. See viis inimeste haridustaseme vähenemiseni, füüsilise puude kõrgema määrani ja madalama sissetulekuteni, mis viitab sellele, et pandeemial võib olla isegi põlvkondadevaheline mõju. (Warren, Smalley 2020)

2.1.3. Covid-19 kaasnenud piirangud

Covid-19 pandeemia on Eestis valitsenud juba üle aasta. Selle aja jooksul on Vabariigi Valitsus kehtestanud erinevaid piiranguid ja meetmeid, et nakatumise näitajaid alandada ning viiruse levikut aeglustada. Kõik sai alguse 12. märts 2020, kui kehtestati Eestis eriolukord, mis pidi kestma vähemalt 1. maini. (Ratas 2020)

Seadus näeb ette, et valitsus võib loodusõnnetusest, katastroofist või nakkushaiguse levikust põhjustatud hädaolukorra lahendamiseks välja kuulutada eriolukorra. (PS §87) Esmalt kehtestati viibimiskeeld ja muud liikumisvabaduste piirangud, sellega saab kohustada isikut eriolukorra piirkonnast või selle osast lahkuma ning keelata tal eriolukorra piirkonnas või selle osas viibida. Teiseks, avalike koosolekute ja avalike ürituste pidamise piirangud, mis võimaldavad piirata avalikke koosolekuid ja avalike ürituste pidamist eriolukorra piirkonnas. (Belkin 2020) Eriolukorras suleti peaaegu kõik asutused, lahtiolekuaja piirang ei laienenud toidukauplustele, tanklatele, apteekidele, prillipoodidele, samuti kauplustele, kus müüakse meditsiiniseadmeid ja abivahendeid, telekommunikatsiooniettevõtete esinduste müügikohtadele ega lemmikloomapoodidele, sõltumata poe asukohast. (Kehtivad ... 2021) Peale eriolukorra välja kuulutamist hakkas Vabariigi Valitsus järjest lisama uusi piiranguid. Näiteks 16. märts 2020 kehtestati haridusasutustes liikumisvabaduse piirang, et peatada õppeasutustes tavapärase õppetöö ja viia see üle distantsõppele, sealhulgas kõikides põhikoolides, gümnaasiumides, kutseõppeasutustes ja kõrgkoolides. (Ratas 2020)

24.03.2020 kehtestati isikutele liikumisvabaduse piirang ja viibimiskeeld kaubanduskeskustes, sest rahvarohketes kohtades on viiruse leviku risk väga kõrge ja seetõttu on suure nakatunute arvuga olukorras proportsionaalne piirata nimetatud kohtades isikute liikumist ja koosviibimist. Liikumisvabaduse piirang on vajalik inimeste elu ja tervise ning ülekaaluka avaliku huvi kaitseks, et tõkestada COVID-19 haigust põhjustava viiruse levikut. (Ratas 2020)

Suvel 2020 piiranguid leevendati, kuid mingisugused piirangud ikkagi kehtisid: Lubati korraldada erinevaid spordivõistlusi, kui osalejate ja pealtvaatajate arv ei ole rohkem kui 100 inimest ning tagati desifitseerimisvahendite olemasolu. (Ratas 2020)

Sügisel hakkasid võrreldes suvega viirusega nakatunute number kasvama ning talvel 2021 kui nakatumiste arv oli juba vähemalt 1000, kehtestati jällegi karmimad piirangud eriti just Harju ja Ida-Viru maakonnas, seal kehtis alates 24. novembrist 2020. aastal liikumisvabaduse piirang. (Lanno 2020) Alates 11. märts 2021 kehtestati samad reeglid, mis eriolukorra ajal 2020 kevadel, kuid eriolukorda välja ei kuulutatud mille seas olid ka: siseruumides sportimine, treenimine, noorsootöö, huvitegevus, huviharidus, täienduskoolitus ja täiendõpe ei ole lubatud. Klientidel on keelatud viibida siseruumides oleva kaupluse müügisaaalis ja kaubandusettevõtte üldkasutatavas ruumis. Kaupu võib müüa ja väljastada kaupluse õue- või parkimisalal asuval müügi- või väljastusala. Hetkel kehtivad need piirangud kuni 25.aprillini. (Kallas 2021)

2.2. Inimeste kehaline aktiivsus

“Trenni tegemine teeb enesetunde heaks “on levinud ütles ja viitab füüsilise tegevusele, näiteks kõndimisele või struktureeritud treeningule. Kuigi meeleolu parandamine läbi trenni on hästi dokumenteeritud, võib see sõltuda ka tehtud treeningu intensiivsusest. Kui mõõdukam ning rahulikum treening põhjustab sageli rõõmu ja positiivse meeleolu, võivad intensiivsemad treeningvormid põhjustada pahameelt, kuigi sellised tunded taanduvad aja jooksul pärast treeningut. (Biddle 2016)

Just viimase sajandi jooksul on enamuse lääneriikides toimunud olulised demograafilised muutused. Pidevalt on suurenenud vanemate inimeste arv, kes seisavad silmitsi meditsiiniliste ja funktsionaalsete probleemidega, samuti haigustega, mis on vanusele omased, kuid saagenenud on need haigused ka noorte hulgas. Enamik neist haigustest, sealhulgas ülekaalulisus, südame-

veresoonkonna haigused ja suhkurtõbi, on põhjustatud tsivilisatsioonist. Maailma Terviseorganisatsioon on määranud need kolm haigust kõige raskemaks mittenakkuslikuks haiguseks, mis põhjustab probleeme tänapäeva läänemaailmas. Mittenakkuslikud haigused on enamasti aeglase progresseerumisega ja tavaliselt pika kestusega haigused. Maailma Terviseorganisatsioon tegi kindlaks peamised mittenakkuslike haiguste tüübid: südame-veresoonkonna haigused, vähk, kroonilised hingamisteede haigused ja diabeet. Peamised põhjused, miks need haigused tekivad on mitte piisav liikumine ja ebatervislikud toitumisharjumused, nendest tulenevalt tõuseb kehakaal, ülekaalulisus ja rasvumine. (Reiner et al. 2013)

2.3. Jõusaali kultuur

Selle kultuuri tänapäevased juured ulatuvad 19. sajandi alguse Euroopa Turnhalle võimlani. Näiteks 1800-ndate lõpus ja 1900-ndate alguses tunti järjest suuremat huvi Ameerika Ühendriikide tsirkuses esinevad rammumeeste vastu. Muidugi on võimalik leida varasemaid juuri Vana-Kreekast ja Roomast. Järelikult on tänapäevase jõusaali- ja treening kultuuri mõjutanud mitmed erinevad kultuurid. 19. sajandi lõpus kehakultuuri areng ja just uute tehnikate kasutamine, et kujundada eriti tugev, lihaseline ja mehelik keha oli kasutusel just Ameerika Ühendriikides. Kuid see oli ka rahvusvaheline nähtus, just Lääne riikides, kus teadlased erinevatest riikidest pöörasid tähelepanu kehakultuurile ja kehalisele kasvatusel. Kasutati mõjutusi saksa, rootsi ja taani võimlemise liikumisest, et parandada üldist tervist ja tugevust. Üldine mure tervise ja kehade pärast oli sel ajal seotud industrialiseerumine ja vajadus füüsiliselt võimekate meessoost kehade järele. (Andreasson, Johansson 2014)

1980. ja 90. aastatel on jõusaali- ja spordi kultuuris tohutu areng. Seda võib kirjeldada kui selle kultuuri globaliseerumise kolmandat faasi. 1991. aastal oli Rootsis näiteks 300 spordisaali ja neis võimles umbes 250 000 inimest, samas kui 1980-ndate aastate alguses oli jõusaale vähe ja neid külastas enamasti väike rühm harrastajaid ja kulturismi fänne. Sel ajavahemikul lahkus kulturismi kultuurist järk-järgult üha rohkem sportlasi üldisemale jõusaali kontseptsioonile. Spordisaalide nägu on muutunud ja on võimalik rääkida fitnessi revolutsioonist. Selle ajaloo üks põnevamaid osi on kulturismi ja vormisoleku vahel välja kujunenud pingeline, kuid ka sõltumatu suhe. Kui kulturism on sageli seotud selliste asjadega nagu ravimid, steroidid, hüpermaskuliinsus, edevus,

postmodernne mina ja vägivald, siis treenimine on hakanud olema seotud tervise, ilu ja noorusega. (Andreasson, Johansson 2014)

Paljud noored veedavad suure osa oma ajast jõusaalis ja nende identiteet on suuresti seotud kindla rühmaga. Jõusaal on seega ka sotsiaalne koht, kus kohtute oma sõpradega ning kujuneb välja konkreetne maitse ja stiil. See avaldab tõsist survet inimestele, kes sisenevad sellesse sotsiaalsesse ruumi üksi, muutes selle mõnikord neile väga raskeks olukorraks, millega silmitsi seista. Ühes spordisaalis pidid noored naised aeroobikasse jõudmiseks läbima nn “meeste territooriumi”. Kui noored naised kõndisid läbi meeste ala, pommitati neid pilkudega. See tõi naiste seas kaasa erinevaid reaktsioone, mõned neist kaitsesid end suurte kampsunitega ja püüdsid vältida meeste suunas vaatamist, teised nautisid neid pilke. Suurem osa meestest vaikis, kuid mõned laususid ka naiste kehade kohta seksistlike märkusi. Jõusaal ei ole ainult koht, kus noored treenivad: see on ka sotsiaalne ruum, kus konstrueeritakse soolisi identiteete. (Johansson 1996)

2.4. Pandeemia ajal loodud jõusaali alternatiivid

Autor uuris erinevatelt jõusaalidelt, milliseid alternatiive nad oma klientidele pandeemia ajal pakkusid. Muidugi saavad inimesed liikuda värskes õhus ning vaadata internetis kodutreening videoid, kuid kui innovaatilised olid jõusaalid, sellisel keerulisel ajal, seda saabki selles alapeatükis teada.

Sparta kliendihaldur vastas järgmiselt: „Niikaua kui oli spordiklubi avatud, inimesed siiski eelistasid jõusaalis (kohapeal) käia. Olid kindlasti ka neid, kes pandeemia ajal ei julgenud üldse spordiklubi külastada. Jah, muidugi jõusaali saab asendada ning treenida saab kas õues või kodus. Kuid paljude klientide tagasiside on siiski selline, et kodus treenimiseks ei ole piisavalt motivatsiooni. Jõusaalis inimesed mitte ainult ei treeni, vaid ka suhtlevad teistega, jagavad kogemust, annavad nõu jne. Piirangute ajal kui sisetreeningud ei olnud lubatud, pakuti ka välitreeninguid (Pump, Functional Body, Sparta ÜKE). Kahjuks praegusel ajal on keelatud ka välitreeningud. Seega on ainus võimalus Live-treeningud (online trennid). Live- treeningutes saab osaleda Sparta FB lehe kaudu. Lisaks jagavad treenerid ka oma nippe kuidas praegusel ajal iseseisvalt treenida.“ (Opahhova 2021)

Samuti uurisin, milliseid lahendusi pakkus TalTechi jõusaal ning spordikeskus. Seal anti järgmine ülevaade: „On loonud Youtube online treeningute videopanga, mis on kasutuseks kõigile, eelkõige siis töötajatele ja tudengitele. Samuti ilmuvad treeningud siseveebis sise-tv videodena töötajatele. Kuna ilmad veel ei ole päris need, mis võiksid, siis hetkel veel ei ole alustatud välitreeningutega ning kuna hetkel on lubatud ainult 2+2 välitingimustes treenimine, siis ei ole ka rühmatreeninguid võimalik välja viia. Küll aga, kui peaks lubatama suurema grupiga välitingimustes treenimine, siis idee on väljas mõningad rühmatreeningud läbi viia. Eelmine kevad tehti sport-id (stebby) koostööd, s.t rühmatreenerid viisid treeninguid fb-s live'ina läbi ja neid levitati sport-id kaudu üle Eesti.“ (Valge 2021)

Kolmanda spordiklubina andis Myfitnessi jõusaali- ja personaaltreeningute juht järgmise vastuse: „Jah-oleme loonud alternatiivse võimaluse, milleks on NETFIT keskkond. Ehitasime eraldi stuudio, kus toimub videote filmimine treeningute näol. Ühtlasi pakume harivaid broadcaste treeningute, toitumise jms näol.“ (Paat 2021)

3. UURINGU LÄBIVIIMINE, TULEMUSED JA JÄRELDUSED

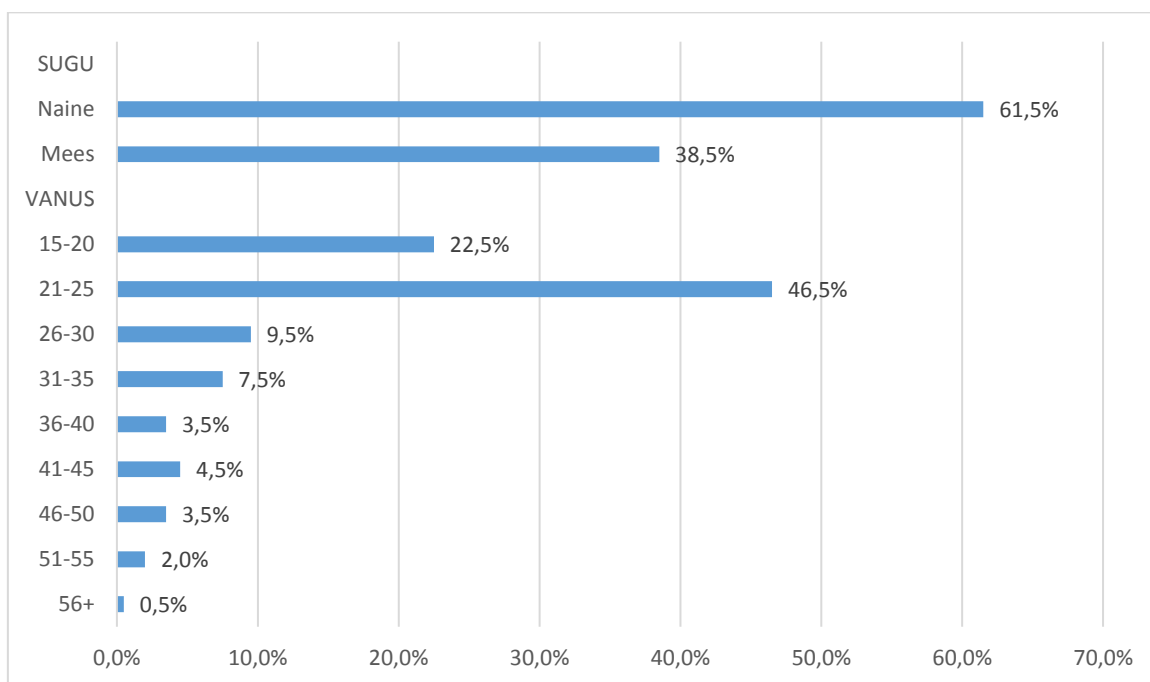
Järgnevas peatükis annab autor ülevaate uuringu tulemustest. Kirjeldab meetodikat ja valimit ning analüüsib tulemusi. Samuti räägitakse uuringu järeldustest ja ettepanekutest.

3.1. Meetodika ja valim

Antud bakalaureusetöö jaoks viidi läbi kvantitatiivne uuring. Küsimustik koostati google forms platvormil ja jagada interneti teel, mis on suuresti mõjutatud praegusest pandeemia olukorrast. Inimestega kokku saamine ning isiklikult vastuste küsimine kohapeal ei olnud võimalik, tundus veebikeskkonnas küsitluse jagamine kõige efektiivsem lahendus.

Andmeid koguti kirjaliku küsitluse teel. Küsitluse ankeeti jagas autor äranduse bakalaureuse tudengitega läbi ühise facebooki grupi, palus küsitlust jagada majandusteaduskonna õppekonsultandil Ivika Vilttil, kes jagas seda kõikide äranduse tudengitega ning samuti ka teiste teaduskondadega. Lisaks jagas autor küsitlust oma facebooki seinal, mida jagasid edasi veel kolm inimest. Jagasid inimesed, kes elavad erinevates Eesti paikades ning kellel on erinevates vanuseklassides tuttavad kui autoril.

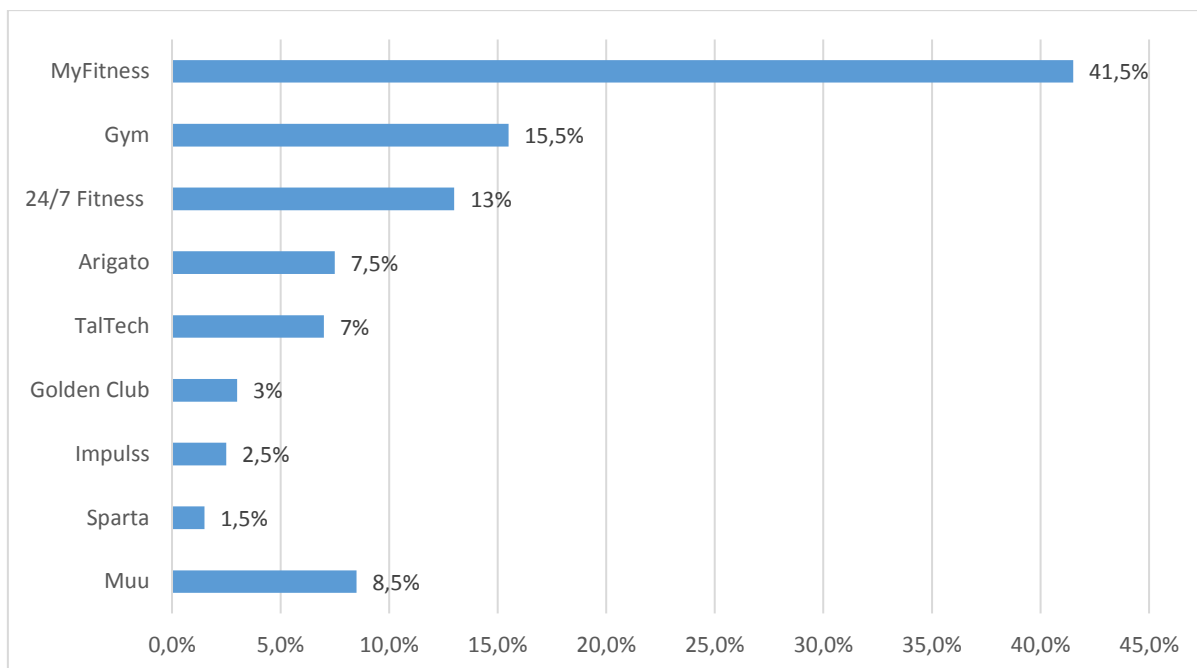
Küsimustik koosnes 17st küsimusest. Autor alustas sotsiaal-demograafilistest küsimustest (vt Joonis 1), sest nende vastamiseks ei pea inimesed kuigi palju mõtlema ning tunnevad ennast küsimustikku täites mugavamalt. Nendest küsimustest selgus, et suurem osa vastanutest on naised 61.5% ehk 123 inimest ja mehi oli 28.5% ehk 77 vastanute kogu aevust. Kõige enam vastasid inimesed vanuseklassis 21-25 ning neid oli 46.5%, seejärel 15-20 aastased, keda oli 22.5%, neile järgnesid 26-30 aastased ehk 9.5% vastanutest, seejärel 31-35 aastased, keda oli vastanute seast kokku 7.5%. 36-40 ja 46-50 aastased oli võrdselt ehk 3.5%, 41-45 vanuseklassis oli vastajatest 4.5%, 51-55 aastaseid oli 2% ning vastusevariantidest viimast ehk 56+ oli ainult 1 inimene ehk 0.5%.



Joonis 1. Uuringu vastanute sooline ja vanuseline jaotus
Allikas: autori koostatud küsitlustest saadad andmed

Valimiks oli 200 inimest, see arv oli tingitud küsimustikus olevas filtreerivast küsimusest. Kuna uurimustöö teema on seotus jõusaali harjumustega, siis soovis autor vastuseid ainult nendelt inimestel, kes regulaarselt jõusaalis treenib. Vastuseid algselt oli 268, kuid filtreerimise tulemusena (küsimus 3: kas käisite enne covid-19 pandeemiat jõusaalis trenni tegemas?) jäi valmis suuruseks 200.

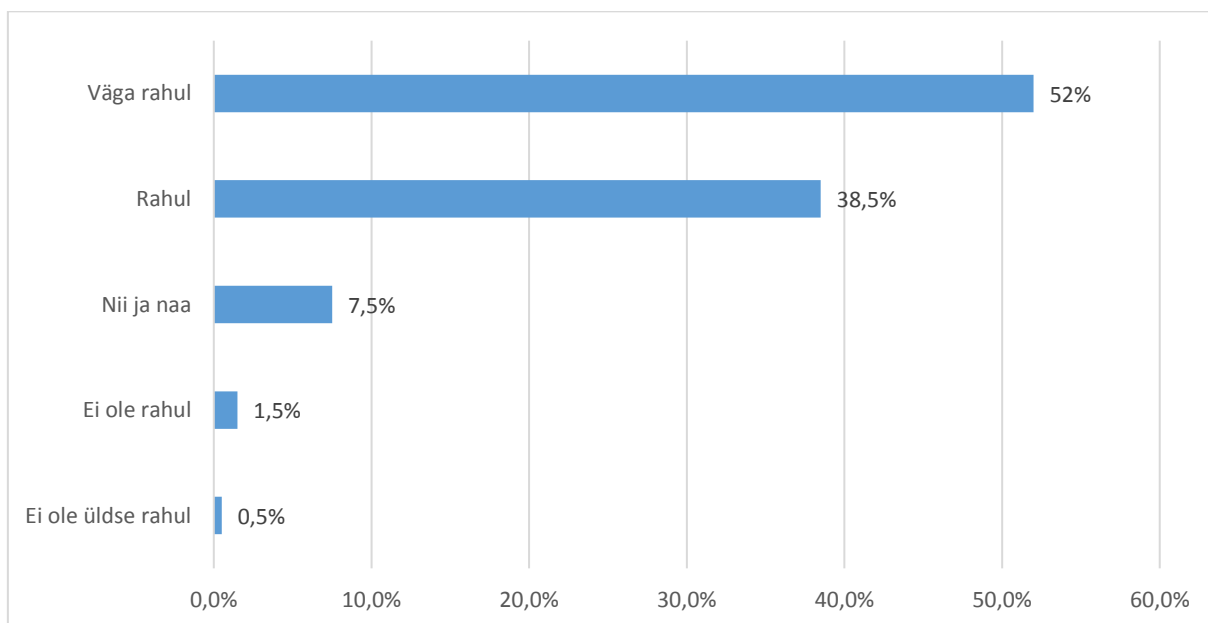
Uurisin, millistes jõusaalides vastajad käivad (vt Joonis 2), seda tegin, et täpsemalt kirjeldada valimit ja, et selgitada välja küllastatavuse osakaal erinevates spordiklubides. Soovi korral saavad ettevõtted andmeid, kas nende jõusaal on uuringus mainitud ning mis osakaaluga. Kõige populaarsemaks jõusaaliks osutus MyFitness, mida küllastavad 41.5% ehk 83 inimest vastanutest. Teisel ja kolmandal kohal oli Gym ja 24/7 Fitness, mida kasutasid vastavalt 15.5% (31) ning 13% (26) kogu vastajate arvust. Neljandal ja viiendal kohal oli vahe ainult üks inimene ning nendeks jõusaalideks olid Arigato, mida kasutavad 7.5% ning TalTechi jõusaali kasutas 7%. Golden Clubi 3%, Impulssi 2.5% ning Spartat 1.5% vastanutest. 17 inimest ehk 8.5% vastanutest kasutavad mingisugust muud jõusaali.



Joonis 2. Vastanute jõusaali eelistused

Allikas: autori koostatud küsitlustest saadad andmed

Sealt edasi uurisin, kuidas inimesed on rahul oma jõusaaliga (vt Joonis 3). 104 inimest ehk 52% vastanutes on oma jõusaaliga väga rahul. Teine kõige populaarsem vastus oli rahul, oma jõusaaliga on rahul 38,5% inimestest. Nii ja naa vastasid 7,5%, ei ole rahul 1,5% ning üldse rahul ei ole oma jõusaaliga 1 inimene ehk kogu vastanute arvu hulgast 0,5%.



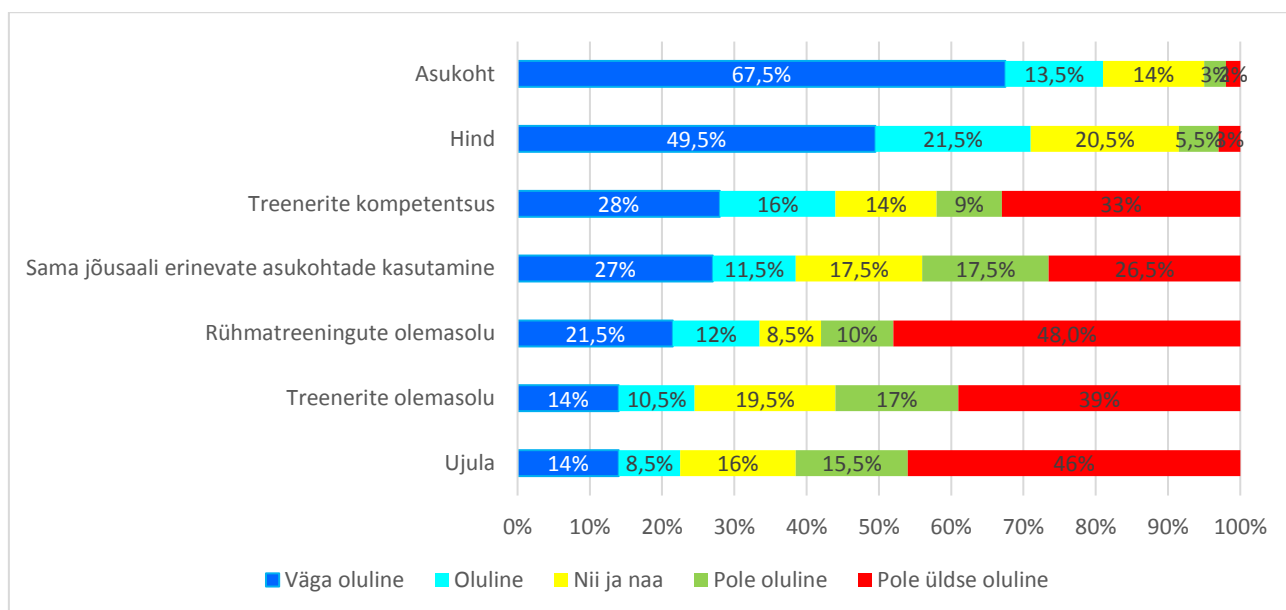
Joonis 3. Uuringu vastanute rahulolu oma jõusaali valikuga

Allikas: autori koostatud küsitlustest saadad andmed

Sellest saab ka järeldada, et vastajate seas on keskmine jõusaali rahulolu 5 palli süsteemil 4,4.

3.2. Tulemused

Kuues küsimus küsimustikus uuris, mida hindasid enne pandeemiat inimesed jõusaalide juures (vt Joonis 4). Vastajad pidid valima iga vastuse juures 1-5 palli skaalal, kui oluline antud tegur jõusaali valiku juures tema jaoks on. Skaalal 1 tähendab ei ole üldse oluline ning 5 tähendas, et tegur on valiku juures väga oluline. Kõige olulisemaks peeti asukohta, see on väga oluline 135 inimesele ehk 67.5%. Teisel kohal oli jõusaali hind, seda pidasid oluliseks 49.5% (99) vastanutest. Kolmandal ja neljandal kohal olid treenerite kompetentsus (28%) ja sama jõusaali erinevate asukohtade kasutamine (27%). Viiendal kohal oli rühmatreeningute olemasolu, mida pidas väga tähtsaks 21.5%, kuid sama asja pidas 48% seda täiesti ebaoluliseks. Viimasel kohal olid võrdset treenerite olemasolu ning ujula olemasolu, neid pidas oluliseks 28 ehk 14% kogu vastajate arvust. Kõige vähem oluliseks peeti eelmainitud rühmatreeningute olemasolu (48%) ning ujula olemasolu, mida pidas ebaoluliseks 46% inimestest.

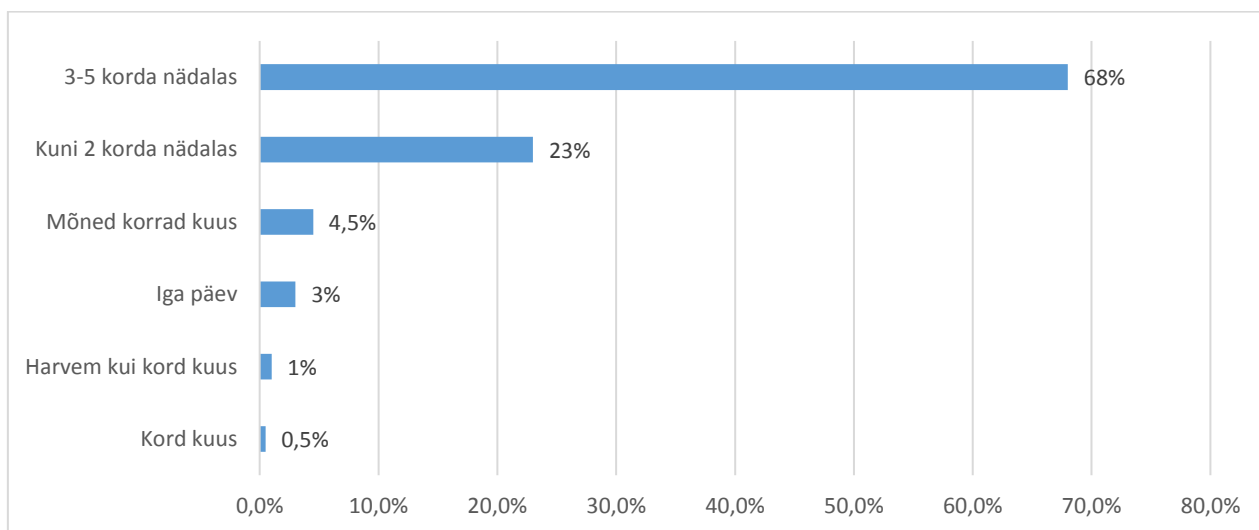


Joonis 4. Olulised tegurid jõusaali valimisel enne pandeemiat

Allikas: autori koostatud küsitlustest saadad andmed

Seitsmes küsimus küsitluses uuris inimeste jõusaalis treenimise sagedus enne pandeemiat (vt Joonis 5). Kõige enam vastuste variantidest valiti treenimise sagedus 3-5 korda nädalas, mida valmis 136 ehk 68% vastanutest. Teiseks kuni 2 korda nädalas 46 ehk 23%, kolmandaks kõige

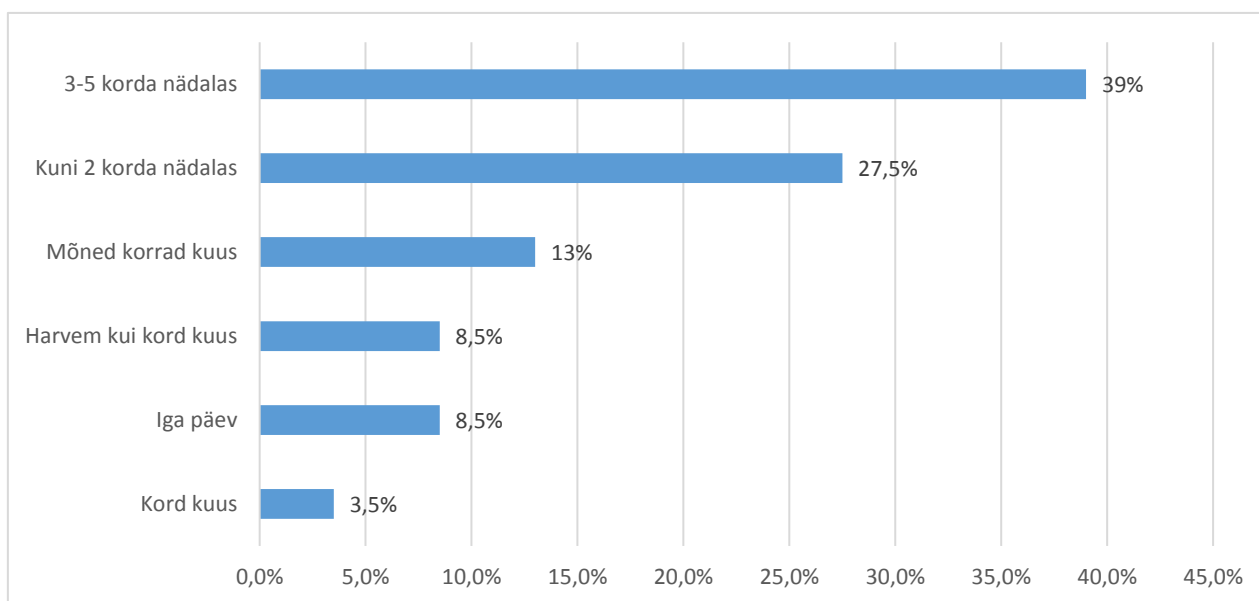
populaarsemaks vastuseks oli mõned korrad kuus (4.5%). Iga päev treenis ennast 3% kogu vastanute arvust, harvem kui kord kuus 1% ning kord kuus 0.5% vastajatest.



Joonis 5. Vastanute treenimise sagedus enne pandeemiat

Allikas: autori koostatud küsitlustest saadad andmed

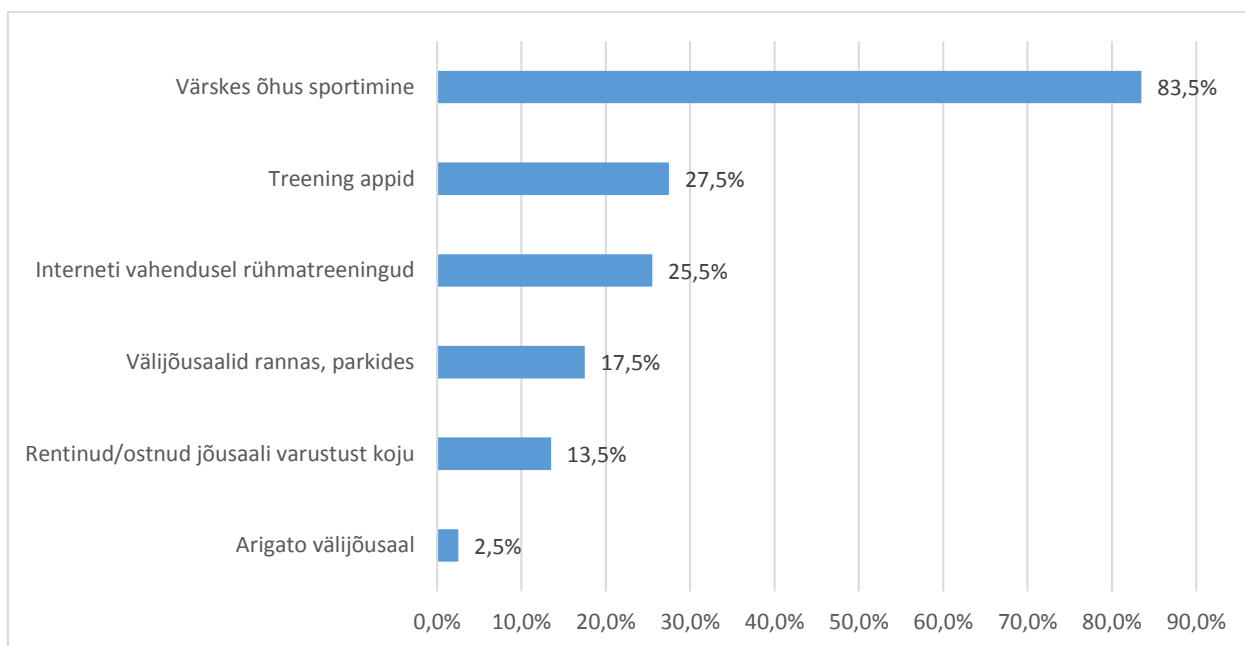
Järgmiseks uurisin inimeste treenimise sagedust praegu pandeemia ajal (vt Joonis 6). Siit tulid järgnevad vastused: 3-5 korda nädalas treenib ennast 78 ehk 39% vastanutest. Kuni kaks kord nädalas 55 ehk 27.5%, mõned korrad kuus 13% (26), harvem kui kord kuus ning igapäev olid võrdsel kohal, mida valis 8.5% vastajatest. Ning viimasel kohal kord kuus, mida valis 7 ehk 3.5% vastajatest. Siit ongi koheselt näha, et pandeemiaga on inimeste treenimise sagedus langenud.



Joonis 6. Vastanute treenimise sagedus praegu

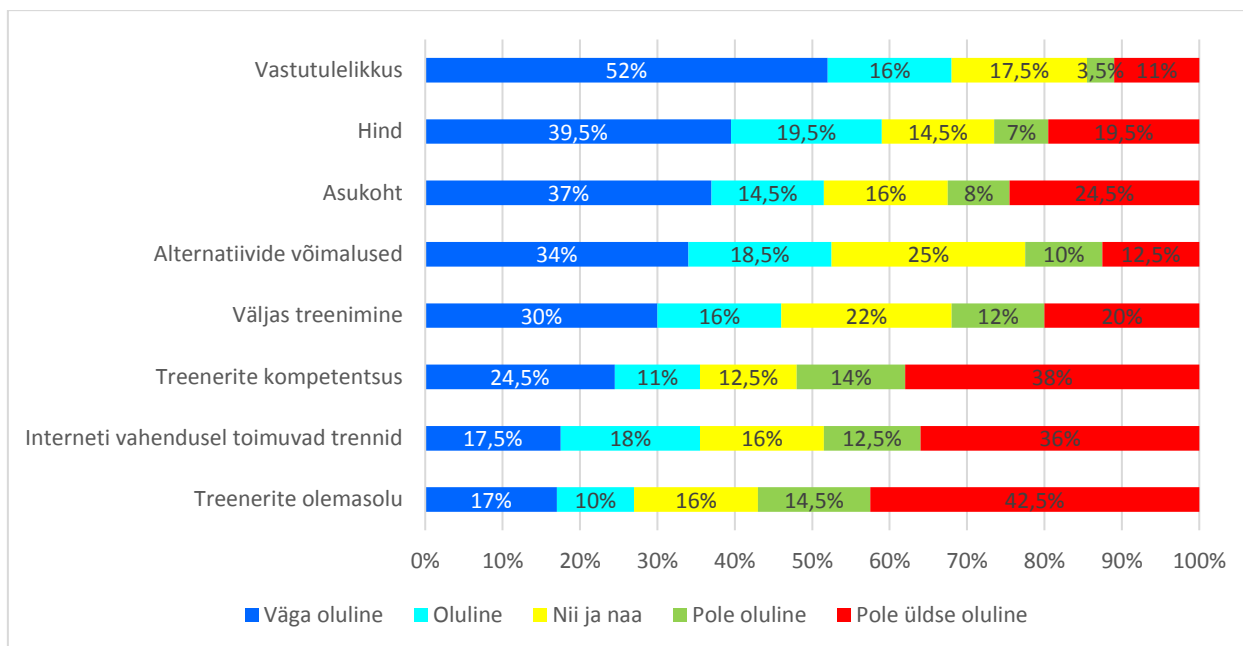
Allikas: autori koostatud küsitlustest saadad andmed

Seejärel uurisin milliseid alternatiive on inimesed kasutanud treenimiseks kui jõusaalid on kinni olnud (vt Joonis 7). Nendest vastustes tuli välja, et kõige enam on lihtsalt värskes õhust sporti tehtud, seda tegi 167 ehk 83.5% vastanutest. Teisel ja kolmandal kohal oli väga väikse vahega treening appide ja interneti vahendusel rühmatreeningute kasutamine, mida kasutasid vastavalt 27.5% ning 25.5%. Neljandaks kõige populaarsemaks alternatiiviks oli väljõusaalide (mis asuvad randades ja parkides) kasutus, seda kasutas 17.5% vastajatest. Rentinud või ostnud (seal hulgas hantlid ja *resistance band*) varustust koju on teinud 13.5% vastanutest. Ning viimasel kohal oli Arigato väljõusaali kasutus, mida kasutas 2.5% vastanutest.



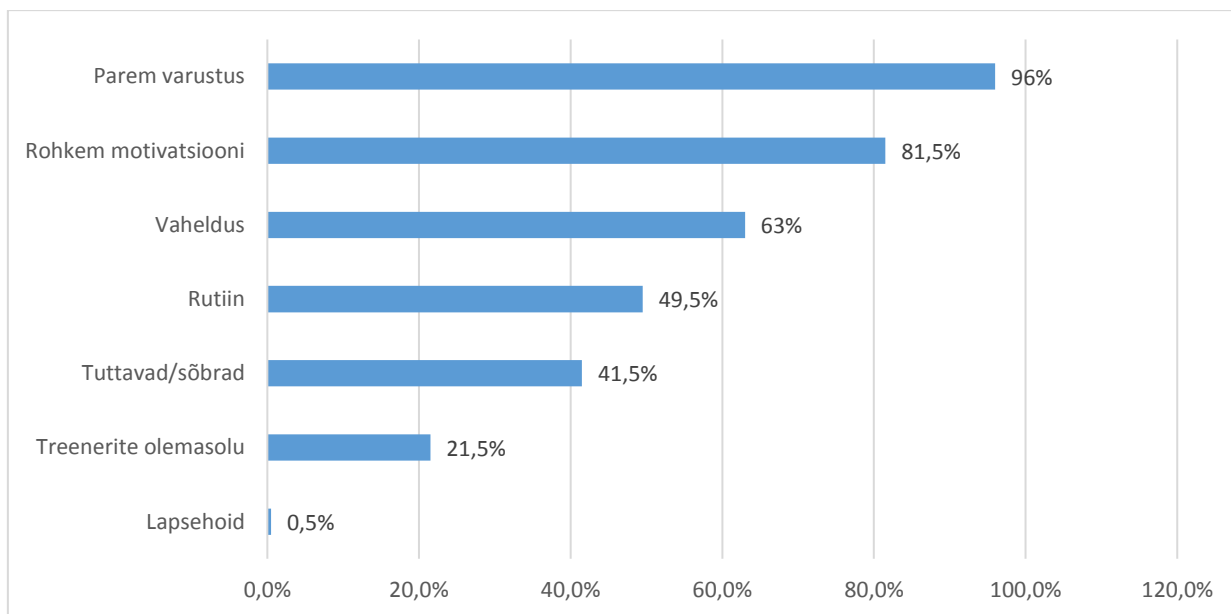
Joonis 7. Jõusaali alternatiivid, mida vastajad kasutasid pandeemia ajal
Allikas: autori koostatud küsitlustest saadud andmed

Üheksas küsimus oli sarnane kuuendale küsimusele, kus uurisin jõusaali tegurite tähtsus jõusaali valikul. Seekord uurisin, millised tegurid on olulised jõusaali valikul praegu (vt Joonis 8). Sel korral oli kõige olulisemaks teguriks vastutulelikkus, mida panid kõige olulisemaks 104 ehk 52% vastanutes. Teisel kohal oli hind 39.5%ga (79 vastanut) ning kolmandal kohal 36% vastajatest. Sealt edasi pidasid vastajad oluliseks alternatiivide võimalusi (34%) ning sellele järgnes väljas treenimise võimalus 30%ga. Viimastele kohtadele jäid treenerite kompetentsus 24.5%, mida ebaoluliseks pidas 38% kogu vastajate arvust. Sealt edasi interneti vahendusel toimuvad trennid 17.5% ning viimasel kohal, mis oli vastajate jaoks kõige vähem olulisem treenerite olemasolu, mida pidasid väga tähtsaks 17%, ning üldse mitte oluliseks 42.5%.



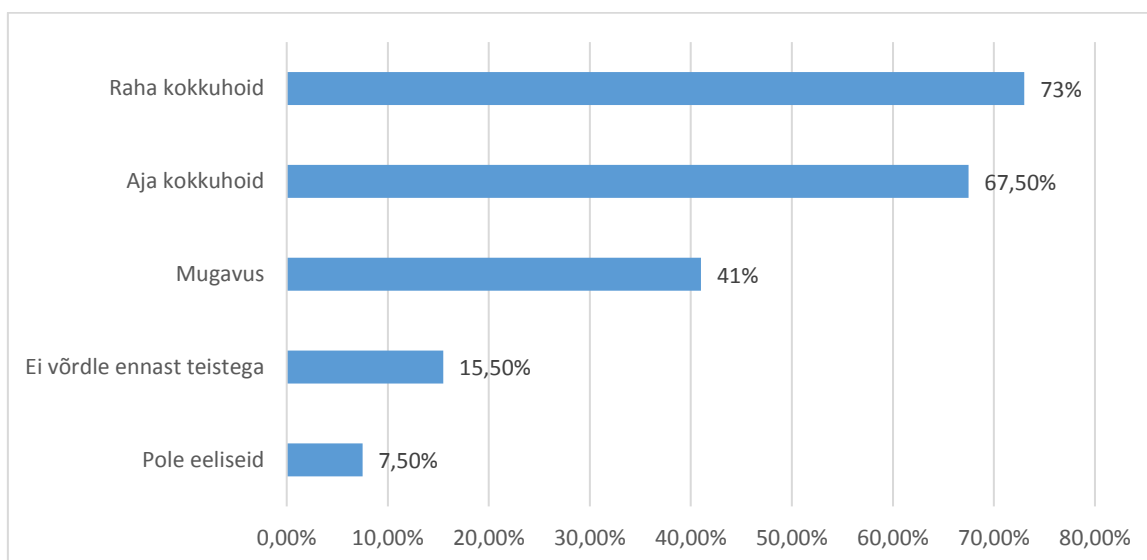
Joonis 8. Olulised tegurid jõusaali valimisel praegu
Allikas: autori koostatud küsitlustest saadad andmed

Edasi uurisin millised eelised on jõusaalis treenimisel võrreldes kodus treenimisega (vt Joonis 9). Kõige suuremaks eeliseks parema varustuse olemasolu, mida valisid 96% vastajatest. Teiseks populaarsemaks vastuseks, mille valisid 81.5% vastajatest, oli see, et jõusaalis trenni tehes on inimestel rohkem motivatsiooni. Järgmine oli vaheldus ja rutiini pakkumine, mille valisid vastavalt 63% ja 49.5% inimestest. Sealt edasi tuttavad ja sõbrad jõusaalis, mida märkisid tähtsaks 41.5% vastajatest. Ning viimane oli treenerite olemasolu, mida pidasid oluliseks 21.5%. Küsimustikus oli sellel ka vastuse variant muu, kuhu kirjutas üks vastaja ehk 0.5% vastajate kogu arvust, et tema jaoks on üks eeliseid, see, et jõusaal pakuks lapsehoiu teenuseid.



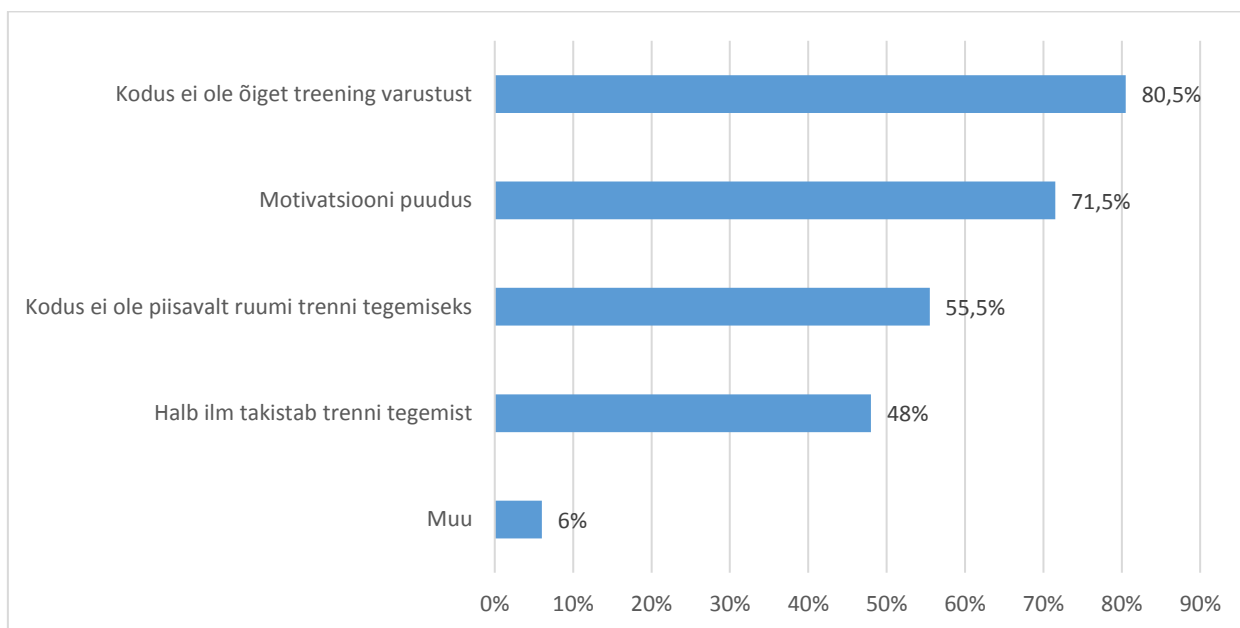
Joonis 9. Jõusaalis treenimise eelised uuringus osalejate arvates
 Allikas: autori koostatud küsitlustest saadad andmed

Praeguse olukorraga, kus jõusaalid on sageli pandeemia ajal kinni olnud, uurisin ka, milliseid eelised on kodus treenimisel võrreldes jõusaalis (vt Joonis 10). Kõige populaarseim vastus arusaadavalt oli raha kokkuhoid, mida vastajates valis 73% kogu vastajate arvust. Sellele järgnes napilt 67.5% aja kokkuhoid. Kolmandal kohal oli mugavus, mille valis 41% ning 15.5% vastas, et kodus treenimise eeliseks on see, et ei võrrelda ennast teistega. Samas muu vastuse variandi all vastasid 15 ehk 7.5% vastajatest, et kodus treenimisel ei ole ühtegi eelist.



Joonis 10. Kodus treenimise eelised uuringus osalejate arvates
 Allikas: autori koostatud küsitlustest saadad andmed

Järgmiseks küsimuseks oli: Milliseid probleeme tajusite pandeemia ajal trenni tegemisega? (vt Joonis 11) Mille kõige populaarsem vastus oli probleem, et kodus ei ole õiget treening varustust (80.5%), teisel kohal oli motivatsiooni puudumine, selle valis 71.5% vastanutest. Kolmandal kohal oli probleem, et kodus ei ole piisavalt ruumi trenni tegemiseks, mille valisid 55,5%, neljandal kohal oli mure, et halb ilm takistab trenni tegemist (48%) ning muu vastuse variandi valis 6% vastajate koguarvust.



Joonis 11 Probleemid, mis tekkisid pandeemia ajal treenides

Allikas: autori koostatud küsitlustest saadad andmed

Edasi uurisin, kas inimesed eelistavad kodus treenimist jõusaalis käimisele ning sellega sain teada, et 177 (88.5%) vastasid ei, nad ei eelista kodus treenimist ning 23 (11.5%) vastasid jah. Samuti küsisin kas inimesed soovivad jätkata kodus treenimist ja alternatiivide kasutamist isegi kui pandeemia saab läbi, millel vastasid 135 (67.5%) vastanut ei, 32 (16%) jah ning 33 (16.5%) ei oska öelda. Küsimustiku lõpus oli kaks avatud küsimust, kus tahtsin teada millised on olnud suurim katsumused covid-19 pandeemia ajal:

- motivatsiooni leidmine
- toitumine
- reisimise puudus
- rutiini hoidmine
- vaimne tervis
- vähene liikumine
- järjepidevuse säilitamine treenimisel

- asutuste sulgemine
- isoleeritus
- treening harjumuste kadumine

Küsimustiku viimane küsimus, mis oli avatud küsimus, uuris milliseid lahendusi oleksid inimesed veel oma jõusaali poolt soovinud? Sellele tulid järgmised vastused:

- jõusaalid rendiks varustust välja
- hinna langetamine
- graafiku alused treeningud, et inimesi hajutada
- välijõusaali võimalus, üldse õues treenimine
- treeningkavade koostamine klientidele
- suuremat tähelepanu puhtusele
- jõutrenne, kus kasutatakse kodus olevaid vahendeid või lihtsalt keharaskust

3.3. Järeldused

Uuringu tulemustest selgus, et vastanute seas oli kõige populaarsem jõusaali, mida kasutatakse MyFitness.

Enne pandeemiat oli jõusaalis valiku juures kõige tähtsamal kohal asukoht, millel järgnes kohe hind. Kuid pärast pandeemiat väärtustatakse vastutulelikkust ning hind ja asukoht on kohad vahetanud võrreldes enne pandeemiat. Praegu on inimeste jaoks teisel kohal hind ja alles siis asukoht, mis on ka arusaadav, arvestades praegust covid-19 mõju, mis on muutnud inimesed hinnatundlikumaks. Muidugi oli majanduslik olukord üks teguritest, mis tarbijakäitumist mõjutas, millest sai räägitus töö teooria osas.

Treenimise sageduse võrdlusest selgub, et inimesed ei treeni enam nii tihedalt kui enne pandeemiat. Kui enne covid-19 oli kõige populaarsem treenimise sageduse vastus 3-5 korda nädalas, mida valis 136 ehk 68% inimestest, siis pärast pandeemiat oli see number langenud 78 (39%) peale. Ning varasem 2 korda nädalas treenimine on tõusnud 23% pealt 27.5% peale. Samuti tuli tulemustest välja, et kui enne pandeemiat tegi trenni harvem kui kord kuus ainult 1% vastanutest, siis nüüd on see number tõusnud 8.5%-ni.

Kõige populaarsem alternatiiv, mida kasutati kui jõusaalid olid suletud, oli värskes õhus treenimine. Selline moodus on ka rahakoti sõbralik, mis on praeguses olukorras väga tähtis ning samuti toodi raha kokkuhoid kõige suuremaks eeliseks kodus treenimise juures. Kuid vastupidiselt kõige suurem eelis jõusaalis treenimised võrreldes kodus treenimisega on parem varustus. Sellel järgnes suurem motivatsioon trenni tegemiseks ning vaheldus. Uuringu käigus selgus ka, et 88.5% vastanutest ei eelista kodus treenimist ning 67.5% soovivad minna võimalusel tagasi treenima jõusaali. Sellest saabki järeldada, et kogu pandeemia jooksul ei ole jõusaali kontekstis tarbijakäitumine piisavalt muutunud, et inimesed ei sooviks tagasi jõusaali pöörduda. Küsitluse viimane küsimus, uuris, milliseid ettepanekuid ning lahendusi oleksid inimesed ise soovinud jõusaalide poolt. Sellele vastati: hinna langetamine, suurem tähelepanu puhtusele ning rohkem alternatiive. Autor leiab, et eriti käesolevas olukorras ning ka tulevikus puhtusele suurema tähelepanu pööramine on väga oluline.

Kindlasti saab antud teemat edasi uurida ja veelgi täpsemalt, kuidas ja millised tegurid inimeste valikul olulised on. On see sõprade ja tuttavate soovitusel, sotsiaalmeedias suunamudijate soovitusel, reklaamid, mida jõusaalid ise teevad, vanemate spordiharjumused ja veel palju muud. Samuti ka hetke olukorras, kus paljudel inimestel on finantsilised raskused, kas nad jäävad sama jõusaali juurde või valivad odavama alternatiivi.

Jõusaalid kui ettevõtted peaksid võtma arvesse järgmisi aspekte ehk alljärgnevad on autori ettepanekud:

1. Kui uuringust tuli välja, et hind on inimeste jaoks valikut tehes väga oluline, tuleks sellele rohkem tähelepanu pöörata. Mis selle hinna eest saab? Kuidas muuta oma teenust väärtuslikumaks? Näiteks kui jõusaalides on kohapeal nagunii personaaltreenerid olemas, siis oleks boonuseks nad kõikidele klientidele kättesaadavaks teha. Ikka juhtub nii, et inimene teeb ühtesid ja samasid harjutusi kogu aeg, sest ei oska uusi harjutusi välja mõelda või onharjutused, mida ta teab liiga rasked. Lisaks sellele, võivad inimesi neid harjutusi valesti teha ning läbi selle endale hoopis liiga teha. Ehk siis teha treenerid kättesaadavaks kõigile, mitte ainult lisaraha eest. Samuti oleks üheks võimaluseks jõusaali treeningu puhul n.n. „valvetreener“, kes on kogu aeg kohal, jälgib, teeb märkusi ja annab jooksvalt nõu, kõikidele klientidele.
2. Uuringust tuli välja, et kõige suurim alternatiiv, mida pandeemia ajal kasutati oli väljas sportimine. Siseroomides treenimise suurimaks eeliseks toodi välja parem varustus. Neid kahte võimalust saab omavahel kombineerida ehk kui ilmad lubavad, näiteks hiliskevadel,

suvel ja varasügisel teha osad trennid väljas. Olgu need rühmatreeningud või lihtsalt osa jõusaali varustusest on väljas ning sellest tekib jõusaalis nagu lisa saal.

3. Logistiliselt ei peaks jõusaalid keskenduma ainult keskustele, mis on juba valmis, vaid looma uusi treeningsaale uutesse ja arenevatesse rajoonidesse. Tallinna kesklinnas on peaaegu, et iga nurga peal jõusaal olemas, kuid kui vaadet suurendada, siis eemal olevates kohtades on variante tihtipeale vähe. Sinna peaksidki ettevõtted ennast laiendama.
4. Jõusaal ei ole vaid treenimise koht, vaid ka osadele klientidele sotsiaalse elu osa. Olgu see treeningu sõbraga trenni tegemine, et üksteist motiveerida ja üleüldiselt on koos treenimine lõbusam ja intensiivsem. Väike konkurents treeningul võib olla üsna kasulik. Ning miks mitte ka raamatu lugemine, kui oled ratta või jooksulindil. Ehk sotsiaalse elu pooldamiseks võib jõusaal paigaldada mugavatesse kohtadesse pistikupesasid, raamatuhoidjaid jm

KOKKUVÕTE

Iga aastaga väheneb kehalise aktiivsuse roll nii tööl kui koduses elus. Istuvat tööd tegevate inimeste arv on suurenenud eriti sellise suure pandeemia ja pideva kodus olemisega. Järjest rohkem peame me ise oma kehalisele aktiivsusele tähelepanu pöörama.

Covid-19 on sundinud inimestel leidma uusi alternatiive näiteks paljudele loomulikuna näivatele tegevusele nagu jõusaalis käimine. Jõusaalis käimine on paljude inimeste jaoks see viis, kuidas hoolitseda oma füüsilise tervise ja kehalise aktiivsuse eest. Olgu see erinevate masinate kasutamine või rühmatrennides osalemine, läbi aegade ei ole jõusaali kontseptsioon muutunud ning alternatiivide pakkumine ei olnud vajalik. Koroonaviiruse tulekuga oli ettevõtetel vajalik luua erinevaid lahendusi ja võimalusi.

Uurimustöö eesmärk on välja selgitada, kas tarbijakäitumine on muutunud piisavalt, et kliendid on alternatiivsete tegevustega ära harjunud ning ei kavatse tulevikus enam jõusaale kasutada. Töös uuritakse milliste tingimuste järgi jõusaali valitakse ja mida väärtustatakse. Kuidas harjumused on muutunud pandeemia eelse ajaga.

Enne pandeemiat oli jõusaalis valiku juures kõige tähtsamal kohal asukoht, millel järgnes kohe hind. Kuid pärast pandeemiat väärtustatakse vastutulelikkust ning hind ja asukoht on kohad vahetanud võrreldes enne pandeemiat. Praegu on inimeste jaoks tähtsam hind ja alles siis asukoht, mis on ka arusaadav, arvestades praegust covid-19 mõju, mis on muutnud inimesed hinnatundlikumaks. Samuti on majanduslik olukord ka üks tarbijakäitumist mõjutavatest teguritest. Treenimise sageduse võrdlusest selgub, et inimesed ei treeni enam nii tiheidalt kui enne pandeemiat. Kui enne covid-19 oli kõige populaarsem treenimise sageduse vastus 3-5 korda nädalas, mida valis 136 ehk 68% inimestest, siis pärast pandeemiat oli see number langenud 78 (39%) peale. Ning varasem 2 korda nädalas treenimine on tõusnud 23% pealt 27.5% peale. Samuti

tuli tulemustest välja, et kui enne pandeemiat tegi trenni harvem kui kord kuus ainult 1% vastanutest, siis nüüd on see number tõusnud 8.5%-ni.

Uuringu käigus selgus ka, et 88.5% vastanutest ei eelista kodus treenimist ning 67.5% soovivad minna võimalusel tagasi treenima jõusaali. Sellest saabki järeldada, et kogu pandeemia jooksul ei ole jõusaali kontekstis tarbijakäitumine piisavalt muutunud, et inimesed ei sooviks tagasi jõusaali pöörduda.

Kindlasti saab antud teemat edasi uurida ja veelgi täpsemalt, kuidas ja millised tegurid inimeste valikul olulised on. On see sõprade ja tuttavate soovitusel, sotsiaalmeedias suunamudijate soovitusel, reklaamid, mida jõusaalid ise teevad, vanemate spordiharjumused ja veel palju muud. Samuti ka hetke olukorras, kus paljudel inimestel on finantsilised raskused, kas nad jäävad sama jõusaali juurde või valivad odavama alternatiivi.

SUMMARY

THE EFFECT OF COVID-19 ON GYM USER'S HABITS

Marii Michelle Mölder

In December 2019, the first cases of coronavirus (Covid-19) disease were reported in Wuhan, China. This triggered a global pandemic, infecting people all over the world, which has led to significant economic changes in many areas. Many governments have introduced strict measures to prevent the spread of the virus, such as mandatory restrictions to maximize social distancing. Restrictions from the first lockdown to the present have left their mark and changed consumer's behaviour. People have had to step out of their comfort zone and find alternatives to activities that used to seem quotidian and obvious.

Covid-19 has forced people to find new alternatives to many seemingly natural activities, such as going to the gym. For many people, going to the gym is a way to take care of their physical and mental activity. Be it using different machines or participating in group training, the concept of the gym has not changed over time and there was no need to offer alternatives. With the occurrence of the coronavirus, companies needed to create different solutions and opportunities for the costumers. It will be interesting to know whether people like these alternatives more, if these are more comfortable, more sustainable and people will take care of their physical activity more than traditional gym furthermore if the traditional gym concept would become obsolete.

The author of this thises chose this subject, because of the previous lack of need for gyms to find alternatives and innovative solutions. With this study, companies can find out what consumers value and what are the expectations and solutions that customers would like to experience in the future (what services to offer). Also from the consumer's point of view, how an activity that could have been done almost 24/7 before the restrictions were imposed, has changed their behavior and what are the expectations of the new situation.

The aim of the research is to find out whether consumers' behaviour has changed enough that customers are used to alternative activities and do not intend to use gyms in the future. The work examines the conditions under which the gym is selected and valued. Also how habits have changed since the pandemic.

In order to achieve the goal of the bachelor's thesis, the following research questions have been asked:

- What alternatives did people use when the gyms were closed?
- What are the benefits of going to the gym on site?
- What are the advantages of the alternatives?
- Do people prefer alternatives to going to the gym on site?

The research used a quantitative research method and the survey was shared online.

Before the pandemic, the most important factor on choosing a gym was the location, which was immediately followed by the price. However, after the pandemic customers value more the flexibility of the gyms rather than the price and location. And compared to the time before the pandemic price is more important for people, and only then is location, which is also understandable given the current impact of covid-19, which has made people more price sensitive.

The survey also revealed that 88.5% of the respondents do not prefer training at home and 67.5% want to go back to the gym if possible. It can be concluded that throughout the pandemic, consumers' behaviour in the context of the gym has not changed enough for people to want to return to the gym.

It is certainly possible to study this topic further and, more precisely, which factors are important to people. Is it recommendations from friends and acquaintances, referrals from social media, ads made by the gyms themselves, parents' sports habits, and more. Also in the current situation where many people are having financial difficulties, whether they stay at the same gym or choose a cheaper alternative.

VIIDATUD ALLIKAD

- Ammar, A. Trabelsi, K. Brach, M. Chtourou, H. Boukhris, O. Masmoudi, L. Bouaziz, B. Bentlage, E. How, D. Ahmed, M. Mueller, P. Mueller, N. Aloui, A. Hammouda, O. Paineiras-Domingos, L. L. Braakman-Jansen, A. Wrede, C. Bastoni, S. Pernambuco, C. S. Mataruna, L. Taheri, M. Irandoust, K. Khacharem, A. Bragazzi, N. L. Chamari, K. Glenn, J. M. Bott, N. T. Gargouri, F. Chaari, L. Batatia, H. Ali, G. M. Abdelkarim, O. Jarraya, M. Abed, K. L. Souissi, N. Gemert-Pijnen, K. V. Riemann, B. L. Riemann, L. Moalla, W. Gómez-Raja, J. Epstein, M. Sanderman, R. Schulz, S. Jerg, A. Al-Horani, R. Mansi, T. Jmail, M. Barbosa, F. Santos, F. Šimunič, B. Pišot, R. Cowan, D. Gaggioli, A. Bailey, S. J. Steinacker, J. Driss, T. Hoekelmann, A. (2020). *Effects on home confinement on mental health and lifestyle behaviours during the Covid-19 outbreak: insight from the „ECLB-COVID19“ multi countries survey.* Kättesaadav: <https://www.medrxiv.org/content/10.1101/2020.05.04.20091017v1.full>, 11. aprill 2021
- Andreasson, J. Johansson, T. (2014) *The Fitness Revolution: Historical Transformations in the Global Gym and Fitness Culture.* Kättesaadav: <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:742709/FULLTEXT01.pdf>, 11. aprill 2021.
- Armstrong, G. Kotler, P. Opresnik, M. O. (2019). *Marketing: an introduction.* Inglismaa: Pearson Education Limited.
- Belkin, M. (2020). *Eestis kuulutati välja eriolukord. Mida see tähendab ja kaasa toob?.* Kättesaadav: <https://raha.geenius.ee/rubriik/uudis/eestis-on-ilmselt-tulemas-eriolukord-mida-see-tahendab-ja-kaasa-toob>, 11. aprill 2021.
- Bianchi, M. Bernardini, S. Ciccozzi, M. (2019). *Covid-19 Outbreak: An Overview.* Kättesaadav: <https://www.karger.com/Article/FullText/507423>, 11. aprill 2021.
- Biddle, S. (2016). *Physical activity and mental health: evidence is growing.* Kättesaadav: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4911759/>, 11. aprill 2021.
- Ciotti, M. Angeletti, S. Minieri, M. Giovannetti, M. Benvenuto, D. Pascarella, S. Sagnelli, C. Donthu, N. (2020) *Effects of Covid-19 on business and research.* Kättesaadav: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC7280091/>, 19. aprill 2021.
- Eesti Vabariigi põhiseadus. §87 8.
- Eger, L. Komarkova, L. Egerova, D. Micik, M. (2021) *The effect on Covid-19 on consumer shopping behaviour: Generational cohort perspective.* Kättesaadav: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0969698921001089>, 19. aprill 2021.

- Gajjar, N. B. (2013). *Factors affecting consumer behavior*. Kättesaadav: http://www.raijmr.com/ijrhs/wp-content/uploads/2017/11/IJRHS_2013_vol01_issue_02_02.pdf, 11. aprill 2020.
- Jisana, T. K. (2014) *Consumer Behaviour models: an overview*. Kättesaadav: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.916.4415&rep=rep1&type=pdf> 18. aprill 2021.
- Johansson, T. (1996). *Gendered spaces: The gym culture and the construction of gender*. Kättesaadav: <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/110330889600400303>, 11. aprill 2021.
- Kadri Paat, jõusaali- j personaaltreeningute juht. . Jõusaali alternatiivid c covid-19 pandeemia ajal. Marii Michelle Mölder. Üleskirjutis. E-mail. 19. aprill 2021.
- Kallas, K. Peterkop, T. (2021). *Vabariigi Valitsuse 19. augusti 2020. a korralduse nr 282 „COVID-19 haiguse leviku tõkestamiseks vajalikud meetmed ja piirangud“ muutmine*. Kättesaadav: https://www.kriis.ee/sites/default/files/eriolukord/2021.03.9_k111_vv.pdf, 11. aprill 2020.
- Kaur, H. Singh, T. Arya, Y. K. Mittal, S. (2020). *Physical Fitness and Exercise During the Covid-19 Pandemic: A Qualitative Enquiry*. Kättesaadav: <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2020.590172/full>, 11. aprill 2021.
- (2021). *Kehtivad piirangud*. Kättesaadav: <https://www.kriis.ee/et/kehtivad-piirangud-ja-nende-leevendused>, 11. aprill 2021.
- Kotler, P. Armstrong, G. Harris, L. C. He, H. (2019). *Principles of Marketing*. Inglismaa: Pearson Education Limited.
- Lanno, Ü. (2020). *Harju maakonna ja Ida-Viru maakonna üldhariduskoolide gümnaasiumiastme suhtes liikumisvabaduse piirangu kehtestamine*. Kättesaadav: https://www.kriis.ee/sites/default/files/eriolukord/ta_20_1.1.15.20.11k.pdf, 11. aprill 2021.
- Liikumine*. (2020). Terviseinfo. Kättesaadav: <https://www.terviseinfo.ee/et/valdkonnad/liikumine>, 07. mai 2021.
- Lilian Valge, spordivaldkonna projektijuht. Jõusaali alternatiivid c covid-19 pandeemia ajal. Marii Michelle Mölder. Üleskirjutis. E-mail. 9. aprill 2021.
- Panchal, N. Kamal, R. Cox, C. Garfield, R. (2021). *The Implications of Covid-19 for Mental Health and Substance Use*. Kättesaadav: <https://www.kff.org/coronavirus-covid-19/issue-brief/the-implications-of-covid-19-for-mental-health-and-substance-use/>, 11. aprill 2021.
- Radu, V. (2021). *Consumer behavior in marketing – patterns, types, segmentation*. Kättesaadav: <https://www.omniconvert.com/blog/consumer-behavior-in-marketing-patterns-types-segmentation/>, 11. aprill 2021

- Ratas, J. (2020). Eriolukorra juhi korraldus kaubandusettevõtetes liikumisvabaduse piirangu kehtestamise kohta. Kättesaadav: <https://pilv.riigikantselei.ee/index.php/s/SX8mdLSFLLiqnGL#pdfviewer>, 11. aprill 2021.
- Ratas, J. (2020) *Eriolukorra välja kuulutamine Eesti Vabariigi territooriumil*. Kättesaadav: <https://pilv.riigikantselei.ee/index.php/s/SX8mdLSFLLiqnGL#pdfviewer>, 11. aprill 2021.
- Ratas, J. (2020) *Vabariigi Valitsuse 16. mai 2020. a korralduse nr 169 „Riigipiiri ületamise ajutine piiramine ja karantiini kehtestamine riigipiiri ületamisel COVID-19 haigust põhjustava koroonaviiruse SARS-CoV-2 uue puhangu ennetamiseks“ muutmine*. Kättesaadav: https://www.kriis.ee/sites/default/files/eriolukord/vv_20189k.pdf, 11. aprill 2021.
- Reiner, M. Niermann, C. Jekauc, D. Woll, A. (2013). *Long-term health benefits of physical activity – a systematic review of longitudinal studies*. Kättesaadav: <https://bmcpublichealth.biomedcentral.com/articles/10.1186/1471-2458-13-813#Sec3>, 11. aprill 2021.
- Roggeveen, A. L. Sethuraman, R. (2020). *How the Covid-19 Pandemic May Change the World of Retailing*. Kättesaadav: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC7183942/>, 11. aprill 2021.
- Solomon, M. R. (2019). *Consumer Behavior: Buying, Having and Being*. Inglismaa: Pearson Education Limited.
- Velavan, T. P. Meyer, C. G. (2020). *The covid-19 epidemic*. Kättesaadav: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC7169770/>, 14. aprill 2021.
- Verplanken, B. (2008). *Habit and Consumer Behavior: Implications for Interventions and Behavior Change*. Kättesaadav: <https://www.acrwebsite.org/volumes/13268/volumes/v35/NA-35>, 11. mai 2021.
- Viktoria Opahhova, kliendihaldur. Jõusaali alternatiivid covid-19 pandeemia ajal. Marii Michelle Mölder. Üleskirjutis. E-mail. 9. aprill 2021.
- Warren, J. C. Smalley, K. B. (2020). *The Long-Term Impact of Covid-19 on Mental Health*. Kättesaadav: <https://www.commonwealthfund.org/blog/2020/long-term-impact-covid-19-mental-health>, 11. aprill 2021.
- Wood, W. Neal, D.T. (2009) *The habitual consumer*. Kättesaadav: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1016/j.jcps.2009.08.003>, 11. mai 2021

LISAD

Lisa 1. Küsimustik

n=200

1. Sugu

Naine	61,5%
Mees	38,5%

2. Vanus

15-20	22,5%
21-25	46,5%
26-30	9,5%
31-35	7,5%
36-40	3,5%
41-45	4,5%
46-50	3,5%
51-55	2%
56+	0,5%

3. Kas käisite enne covid-19 pandeemiat jõusaalis trenni tegemas?

Jah	100%
Ei	0%

4. Millises jõusaalis käisite?

Myfitness	41,5%
Arigato	7,5%

Gym	15.5%
Impulss	2,5%
24/7 Fitness	13%
TalTech	7%
Golden Club	3%
Sparta	1,5%
Muu...	8,5%

5. Kas olete oma jõusaaliga rahul? Palun andke oma vastus 5 punkti skaalal, kus 1 tähendab "ei ole üldse rahul" ja 5 tähendab "väga rahul")

1	2	3	4	5
0,5%	1,5%	7,5%	38,5%	52%

6. Mida sa hindasid enne pandeemiat jõusaalide juures? Palun andke oma vastus 5 punkti skaalal, kus 1 tähendab "ei ole üldse tähtis" ja 5 tähendab "väga tähtis")

	1	2	3	4	5
Asukoht	2%	3%	14%	13,5%	67,5%
Hind	3%	5,5%	20,5%	21,5%	49,5%
Rühmatreeningute olemasolu	48%	10%	8,5%	12%	21,5%
Ujula	46%	15,5%	16%	8,5%	14%
Sama keti erinevate asukohtade kasutamine	26,5%	17,5%	17,5%	11,5%	27%
Treenerite olemasolu	39%	17%	19,5%	10,5%	14%
Treenerite kompetentsus	33%	9%	14%	16%	28%

7. Kui tihti enne covid-19 pandeemiat jõusaalis trenni tegite?

Iga päev	3%
3-5 korda nädalas	68%
Kuni 2 korda nädalas	23%
Mõned korrad kuus	4,5%
Kord kuus	0,5%
Harvem kui kord kuus	1%

Lisa 1. järg

8. Kui tihti praegu trenni teete?

Iga päev	8,5%
3-5 korda nädalas	39%
Kuni 2 korda nädalas	27,5%
Mõned korrad kuus	13%
Kord kuus	3,5%
Harvem kui kord kuus	8,5%

9. Milliseid alternatiive olete kasutanud kui jõusaalid on kinni olnud?

Arigato välijõusaal	2,5%
Rentinud/ostnud jõusaalivarustust koju	13,5%
Interneti vahendusel rühmatreeningud	25,5%
Treening appid	27,5%
Välijõusaalid rannas, parkides	17,5%
Värskes õhus sportimine	83,5%
Muu...	0%

10. Mida hindate praeguses pandeemia olukorras jõusaalid juures? 1 ei ole tähtis -5 väga tähtis

	1	2	3	4	5
Vastutulelikkus	11%	3,5%	17,5%	16%	52%
Alternatiivide võimalused	12,5%	10%	25%	18,5%	34%
Väljas treenimine	20%	12%	22%	16%	30%
Interneti vahendusel toimuvad tunnid	36%	12,5%	16%	18%	17,5%
Hind	19,5%	7%	14,5%	19,5%	39,5%
Asukoht	24,5%	8%	16%	14,5%	37%
Treenerite olemasolu	42,5%	14,5%	16%	10%	17%
Treenerite kompetentsus	38%	14%	12,5%	11%	24,5%

11. Millised eelised on jõusaalis treenimisel võrreldes kodus treenimisega?

Rohkem motivatsiooni	81,5%
Parem varustus	96%

Treenerid, kes vaatavad, et midagi valesti ei tee	21,5%
Vaheldus	63%
Rutiin	49,5%
Tuttavad/sõbrad	41,5%
Muu...	0,5%

12. Millised on kodus treenimise eelised jõusaalis treenimisega?

Aja kokkuhoid	67,5%
Mugavus	41%
Ei võrlda ennast teistega	15,5%
Raha kokkuhoid	73%
Muu...	7,5%

13. Milliseid probleeme tajusite pandeemia ajal trenni tegemisega?

Motivatsiooni puudus	71,5%
Kodus pole piisavalt ruumi trenni tegemiseks	55,5%
Halb ilm takistab trenni tegemist	48%
Kodus ei ole õiget trenni varustust	80,5%
Muu...	6%

14. Kas eelistad kodus treenimist jõusaalis käimisele?

Jah	11,5%
Ei	88,5%

15. Kas sooviksite jätkata kodus ja alternatiiv meetodite kasutamist või kui olukord lubab soovite koheselt jõusaali tagasi treenima minna?

Jah	16%
Ei	67,5%
Ei oska öelda	16,5%

16. Milline on olnud suurim katsumus covid 19 pandeemia ajal?

17. Milliseid lahendusi oleksite veel oma jõusaali poolt soovinud?

Allikas: Autori uuringu vastused

Lisa 2. Lihtlitsents

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks¹

Mina Marii Michelle Mölder (sünnikuupäev: 28.06.1999)

1. annan Tallinna Tehnikaülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose Covid-19 mõju jõusaali kasutaja harjumustele,

mille juhendaja on Anu Virovere,

1.1 reprodutseerimiseks lõputöö säilitamise ja elektroonse avaldamise eesmärgil, sh TalTechi raamatukogu digikogusse lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;

1.2 üldsusele kättesaadavaks tegemiseks TalTechi veebikeskkonna kaudu, sealhulgas TalTechi raamatukogu digikogu kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.

2. Olen teadlik, et käesoleva lihtlitsentsi punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.

3. Kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest ning muudest õigusaktidest tulenevaid õigusi.

¹*Lihtlitsents ei kehti juurdepääsupiirangu kehtivuse ajal, välja arvatud ülikooli õigus lõputööd reprodutseerida üksnes säilitamise eesmärgil.*