

LYMPHATOUCH®

# Rakenna kannattava alipainehoitopalvelu LymphaTouchilla

Tämä opas näyttää, miten tuotteistat alipainehoidon osaksi palveluvalikoimaasi ja teet laiteinvestoinnista kannattavan liiketoiminnan kulmakiven.

# Haluatko uuden tulovirran?

Monen kuntoutusalan yrittäjän arki on tasapainoilua täyden kalenterin ja fyysisen jaksamisen välillä. Kun tulot perustuvat pelkkään manuaaliseen työhön, kasvun rajat tulevat nopeasti vastaan, sillä päivässä on vain rajallinen määrä tunteja ja terapeutin kädet kestävät tietyn määrän kuormitusta.

LymphaTouch-alipainehoito ei ole vain teknologinen lisä, vaan työkalu, joka voi vähentää fyysistä rasitustasi. Samalla voit saavuttaa nopeampia hoitotuloksia alipaineen ja värinän yhdistelmällä, joka tehoaa vaikeisiinkin kiinnikkeisiin ja turvotuksiin manuaalista käsittelyä tehokkaammin.

Laitteen ansaintalogiikka fysioterapeuteille ja hierojille on suoraviivainen: jo muutama täsmähoito viikossa kattaa leasing-kulut, minkä jälkeen teknologia tekee puhdasta voittoa. Tässä oppaassa osoitamme konkreettisten laskelmien avulla, miten teet työsi viisaammin ja säästät itseäsi samalla, kun parannat potilaittesi elämänlaatua.

1

# Miksi perinteinen manuaalinen terapia tarvitsee rinnalleen teknologiaa?

Kuntoutusalan yrittäjänä suurin pääomasi on osaamisesi, mutta arkisessa työssä kallein resurssisi on oma kehosi. Moni ammattilainen huomaa jossain vaiheessa uraansa olevansa tilanteessa, jossa kalenteri on täynnä, mutta liikevaihdon kasvu on pysähtynyt tuntiperusteisen laskutuksen ylärajaan. Samaan aikaan manuaalisen työn fyysisyys alkaa tuntua sormissa, ranteissa ja selässä, mikä luo varjon pitkän aikavälin työssä jaksamiselle.

Tässä markkinatilanteessa pelkkä käsillä tekeminen ei enää riitä takaamaan liiketoiminnan kasvua tai omaa hyvinvointia. Asiakkaat ovat entistä tietoisempia ja vaativat näkyviä tuloksia nopeammin, mikä asettaa paineita hoidon teholle. Perinteisen terapian rinnalle tarvitaan ratkaisuja, jotka eivät ainoastaan paranna hoitovastetta, vaan myös muuttavat työn luonnetta fyysisestä suorituksesta strategiseksi prosessiksi.



LymphaTouch-teknologian integroiminen osaksi hoitopolkua poistaa manuaalisen työn suurimman pullonkaulan: jatkuvan mekaanisen kuormituksen. Kun laite hoitaa kudoksen noston ja muokkauksen, terapeutti voi keskittyä hoidon linjaamiseen ja laadun varmistamiseen ilman, että omat kädet joutuvat äärirajoille. Tämä ei ole manuaalisen osaamisen korvaamista, vaan sen skaalaamista tasolle, jossa hoito on tehokkaampaa potilaalle ja kestävämpää ammattilaiselle.

Samalla teknologia tarjoaa keinon erottua kilpaillulla markkinalla. Kun pystyt viestimään kliinisesti tutkitusta alipainehoidosta ja osoittamaan mitattavia tuloksia esimerkiksi arpihoidossa tai turvotuksen poistossa, muutat klinikkasi asemaa yleisestä palveluntarjoajasta erikoistuneeksi asiantuntijaksi. Tämä mahdollistaa hoidon paremman tuotteistamisen, sarjakorttien myynnin ja lopulta korkeamman käyttöasteen ilman, että oma fyysinen rasituksesi kasvaa samassa suhteessa.

2

# LymphaTouch-alipaineterapia – Tehoa hoidon tuloksiin ja ergonomiaan

LymphaTouch-menetelmä perustuu patentoituun alipaineteknologiaan, joka on kehitetty tukemaan ja tehostamaan ammattilaisen tekemää manuaalista terapiaa. Laitteen toimintaperiaate on yksinkertainen mutta fysiologisesti vaikuttava: se luo hallitun alipaineen, joka nostaa ihoa ja sen alla olevia pehmytkudoskerroksia, kuten faskiaa ja lihaskudosta. Toisin kuin perinteisessä manuaalisessa käsittelyssä, jossa kudosta usein painetaan kasaan, alipaine luo kudokseen tilaa, mikä aktivoi nestekiertoa ja aineenvaihduntaa välittömästi.

Tämä mekaaninen nosto on ratkaisevassa roolissa erityisesti vaikeiden kudoskiinnikkeiden ja arpien hoidossa. Kun alipaineeseen yhdistetään laitteen tuottama korkeataajuinen värinä, saadaan aikaan vaikutus, joka rikkoo kiinnikkeitä ja pehmittää kudosta syvemmältä kuin mihin pelkillä sormilla on mahdollista päästä miellyttävästi. Asiakkaalle tämä tarkoittaa usein kivuttomampaa ja tehokkaampaa hoitokokemusta, vaikka käsiteltävä alue olisi hyvinkin kireä tai herkkä.

Terapeutille suurin muutos tapahtuu kuitenkin työn ergonomiassa. Manuaalinen pehmytkudoksen muokkaus ja jatkuva puristusvoiman käyttö kuormittavat merkittävästi peukaloiden, ranteiden ja kyynärpäiden niveliä. LymphaTouch ottaa kantaakseen tämän fyysisen työn: laite tekee kudoksen noston ja ylläpitää halutun paineen, jolloin terapeutin rooliksi jää ohjata hoitopäätä kevyesti hoidettavalla alueella. Tämä säästää ammattilaisen kalleinta työkalua – hänen omia käsiään – ja mahdollistaa useampien intensiivisten hoitojen tekemisen päivän aikana ilman fyysistä uupumista.

Laitteen säädettävyys tekee siitä monipuolisen työkalun kaikenlaiseen kuntoutukseen. Voit säätää alipaineen voimakkuutta ja värinää vastaamaan kunkin potilaan yksilöllistä tarvetta, olipa kyseessä sitten tuoreen leikkausarven hellävarainen nestekierron aktivointi tai vanhan ja tiukan arven voimakkaampi käsittely.



Tämä kliinisesti tutkittu ja säädettävä teknologia varmistaa, että hoito on aina turvallista, johdonmukaista ja tuloksellista, mikä luo pohjan palvelun onnistuneelle tuotteistamiselle.

3



# Kuinka nopeasti laite maksaa itsensä takaisin?

Uuden laitteen hankinta on iso askel, ja on vain järkevää miettiä, kuinka monen hoidon jälkeen se alkaa tuoda selvää voittoa. LymphaTouchin kohdalla kulu kääntyy tuloksi yllättävän nopeasti jo hyvin pienellä määrällä asiakkaita. Jos katsotaan tavallista kuukausittaista leasing-maksua (n. 166 €/kk), huomataan, että sen kattamiseen riittää vain muutama täsmähoito viikossa.

Tässä on kaksi eri tapaa laskea, miten laite tuo rahaa taloon:

## Tapa A: Hankit laitteen omaksi (5 499 € sis. alv)

Tämä sopii sinulle, jos haluat maksaa laitteen kerralla pois. Tällöin koko hoitotuotto on takaisinmaksun jälkeen puhdasta voittoa.

| Hoito | Hinta per hoito | Kuukausitulo (20–30 hoitoa) | Milloin laite on maksettu? | Vuositulo tämän jälkeen |
|---|---|---|---|---|
| **Lisäpalvelu** (muun hoidon ohessa) | 15 € | 300–450 € | 13–20 kk | 3 600–5 400 € |
| **Lyhyt täsmähoito** (30 min) | 40 € | 800–1 200 € | 5–7 kk | 9 600–14 400 € |
| **Pitkä erikoishoito** (60 min) | 60–80 € | 1 200–2 400 € | 2,5–5 kk | 14 400–28 800 € |

Yhteenveto:

- Kertamaksu tuo suurimman tuoton pitkällä aikavälillä.
- Investointi maksaa itsensä takaisin 2,5–20 kuukaudessa käyttömäärästä riippuen.
- Tämän jälkeen koko hoitotuotto on puhdasta voittoa.

## Tapa B: Otat laitteen leasingilla (166 €/kk sis. alv)

Tämä on monelle helpoin aloitus, koska kulu on tasainen ja laite alkaa tuottaa voittoa heti ensimmäisestä kuukaudesta alkaen. Jo kaksi puolen tunnin hoitoa viikossa riittää kattamaan kuukausimaksun.

| Hoito | Hinta per hoito | Kuukausitulo (20–30 hoitoa) | Käteen jäävä tulo / kk (erän jälkeen) | Vuositulo leasing-ajan jälkeen |
|---|---|---|---|---|
| **Lisäpalvelu** (muun hoidon ohessa) | 15 € | 300–450 € | 134–284 € | 1 608–3 408 € |
| **Lyhyt täsmähoito** (30 min) | 40 € | 800–1 200 € | 634–1 034 € | 7 608–12 408 € |
| **Pitkä erikoishoito** (60 min) | 60–80 € | 1 200–2 400 € | 1 034–2 234 € | 12 408–26 808 € |

Yhteenveto:

- Leasing mahdollistaa välittömän positiivisen kassavirran ilman suurta alkuponnistusta.
- Jo 20 hoitoa kuukaudessa kattaa leasing-erän ja tuottaa voittoa.
- Käyttöasteen noustessa tuotto kasvaa nopeasti jopa yli 26 000 € vuodessa.

Rahan lisäksi saat jokaisesta hoidosta ”työkykybonusta”. Koska laite tekee raskaan työn eli kudoksen noston puolestasi, kätesi ja sormesi säästyvät. Tämä tarkoittaa vähemmän kolotusta työpäivän päätteeksi ja useampia hyviä työvuosia eteenpäin.

4

# Palveluiden paketointi: Esimerkkinä sektioarpihoito

Nyt kun tiedämme, miten laite maksaa itsensä takaisin, katsotaan, miten nämä luvut muutetaan käytännön työksi. Avain kannattavuuteen ei ole yksittäisten hoitokertojen myyminen, vaan selkeiden hoitopakettien luominen. Kun myyt paketin, asiakas sitoutuu prosessiin ja sinä varmistat, että saat riittävästi aikaa parhaan mahdollisen tuloksen saavuttamiseen.

Sektioarpihoito on tästä erinomainen esimerkki, sillä se on tarkasti rajattu ja helposti ymmärrettävä palvelu.

## Miksi paketointi kannattaa?

Asiakkaalle, tässä tapauksessa tuoreelle äidille, on helpompi ostaa ratkaisu ongelmaan kuin pelkkää aikaa kalenteristasi. Paketti viestii asiantuntijuudesta: tiedät tarkalleen, mitä arven pehmentäminen ja kireyden helpottaminen vaatii. Lisäksi se helpottaa omaa kassavirtaasi, kun saat kerralla isomman summan ja tiedät, että asiakas palaa luoksesi sovitun suunnitelman mukaisesti.



Esimerkki hoitopaketista

## Sektioarven kuntoutus ja pehmentäminen

Voit rakentaa esimerkiksi kolmen tai viiden kerran sarjan. Alipainehoito tehoaa arpiin nopeasti, mutta pysyvät tulokset vaativat useamman hoitokerran kudokselle.

**1. käynti**

Arven arviointi, manuaalinen alkukäsittely ja hellävarainen nestekierron aktivointi LymphaTouchilla.

**2.–4. käynti**

Intensiivisempi arven muokkaus alipaineella ja värinällä kiinnikkeiden murtamiseksi.

**5. käynti**

Tilanteen tarkistus, loppukäsittely ja ohjeet omatoimiseen hoitoon.

## Miten hinnoittelet paketin?

Jos yksittäinen 30 minuutin täsmähoito maksaa 60 euroa (voit suhteuttaa hintaa oman paikkakuntasi markkinatilanteeseen), voit tarjota viiden kerran sarjaa esimerkiksi hintaan 275 euroa. Tämä tuntuu asiakkaasta hyvältä säästöltä, mutta sinulle se tarkoittaa varmistettua 275 euron tuloa ja tyytyväistä asiakasta, joka näkee selvän muutoksen arven joustavuudessa ja ulkonäössä jo sarjan puolivälissä.

Kun olet luonut yhden toimivan paketin, voit monistaa saman mallin muihin vaivoihin, kuten purentalihasten rentoutukseen tai urheilijan palautumishoitoihin. Näin klinikastasi tulee paikka, josta tullaan hakemaan tuloksia, ei vain hetkellistä helpotusta.

5

# Asiakashankinta ja markkinointi: Näin tavoitat uudet asiakkaat

Uuden palvelun käynnistämisessä suurin haaste ei yleensä ole hoidon laatu, vaan se, miten potentiaaliset asiakkaat saadaan tietoisiksi ratkaisustasi. Markkinointi tuntuu monesta hoitoalan ammattilaisesta vieraalta, mutta se on helpompaa, kun puhut suoraan asiakkaan kokemasta vaivasta etkä pelkästään laitteesta. Kukaan ei varsinaisesti osta "alipainehoitoa", vaan ihmiset ostavat apua kutisevaan arpeen, särkeviin purentalihaksiin tai raskaaseen oloon jaloissa.

Tehokas asiakashankinta rakentuu kahden polun varaan: suoran viestinnän ja suositteluverkostojen.

## Puhu oireista, älä tekniikasta

Kun päivität klinikkasi kotisivuja tai teet päivityksiä sosiaaliseen mediaan, käytä kieltä, jota asiakkaasi käyttävät kertoessaan vaivoistaan. Sen sijaan, että selittäisit pelkkää alipaineteknologiaa, kysy: "Tuntuuko sektioarpi tiukalta tai vaikealta koskea?" tai "Heräätkö aamulla leuat kipeinä?". Tällainen viestintä herättää tunnistamisen tunteen. Näkyvät tulokset, kuten ennen ja jälkeen -kuvat (asiakkaan luvalla), ovat kaikista vakuuttavin tapa osoittaa hoidon teho ja rakentaa luottamusta uusiin asiakkaisiin.

## Rakenna verkostoja, jotka ruokkivat kalenteriasi

Sinun ei tarvitse löytää jokaista asiakasta itse. Kuntoutusalalla suosittelu on kullanarvoista. Sektioarpihoidon kohdalla luontevia kumppaneita ovat neuvolat, kätilöt, doulat ja äitiysjoogaohjaajat. Tarjoa näille ammattilaisille lyhyt esittely tai jopa demohoito, jotta he ymmärtävät, millaista apua voit heidän asiakkailleen tarjota. Kun lääkäri tai kätilö suosittelee sinua, kynnys hoidon aloittamiseen on asiakkaalle huomattavasti matalampi.

## Hyödynnä olemassa olevat asiakkaasi

Halvin asiakas on se, joka on jo käynyt luonasi. Moni vakioasiakkaasi saattaa kärsiä vaivoista, joihin alipainehoito tepsii, mutta he eivät tiedä sinun tarjoavan sitä. Kerro hoidosta aktiivisesti käyntien yhteydessä ja tarjoa mahdollisuutta kokeilla LymphaTouchia lyhyesti osana normaalia hoitoa.

Pieni maistiainen hoidon miellyttävyydestä ja välittömästä keveydestä on usein paras tapa saada asiakas varaamaan varsinainen tehohoitojakso. Tärkeintä on tehdä hoidon ostamisesta helppoa nimeämällä palvelut selkeästi niiden tuottaman hyödyn mukaan.





**“LymphaTouch-hoidot ovat erinomainen lisä palveluvalikoimaan, ja niiden tuoma taloudellinen hyöty on selkeä.”**

**Laura Kivimäki-Vartiainen**,
Helsinki Wellness Center

6

# Toimintasuunnitelma: Ideasta ensimmäiseen laskuun

Uuden palvelun käynnistäminen ei vaadi kuukausien valmistelua. Tärkeintä on edetä johdonmukaisesti ja varmistaa, että perusasiat ovat kunnossa ennen kuin avaat kalenterin täyteen uusia hoitoja. Tässä on selkeä ja vaiheistettu etenemissuunnitelma, jolla viet LymphaTouch-palvelusi ideasta käytäntöön.

Viikko 1

## Valmistelu ja harjoittelu

Ensimmäinen askel on tutustua laitteeseen ja sen säätöihin rauhassa. Käytä aikaa kokeilemalla eri alipainetasoja ja värinäasetuksia itseesi tai kollegoihisi. Valitse samalla se palvelu, jolla haluat aloittaa – olipa se sitten sektioarpihoito, purentalihasten käsittely tai urheilijan palautumispaketti. Päätä paketin hinta ja kesto luvun 3 laskelmien pohjalta.

Viikko 2

## Viestintä ja näkyvyys

Päivitä klinikkasi nettisivut ja varausjärjestelmä. Luo uusi palvelunimike, joka kertoo suoraan hyödyn, kuten "Sektioarven tehohoito". Tee ensimmäiset julkaisut sosiaaliseen mediaan, joissa kerrot uudesta teknologiasta ja sen tuomista hyödyistä potilaalle. Voit tarjota esimerkiksi kymmenelle ensimmäiselle varaajalle tutustumishinnan, jotta saat nopeasti kokemusta ja palautetta.

Viikko 3

## Verkostoituminen ja lanseeraus

Ota yhteyttä paikallisiin yhteistyökumppaneihin, kuten neuvoloihin tai urheiluseuroihin. Kerro heille lyhyesti, mitä uutta tarjoat ja miten se hyödyttää heidän asiakkaitaan. Muista kertoa uudesta palvelusta myös kaikille nykyisille asiakkaillesi heidän käyntiensä yhteydessä. Usein ensimmäiset uuden palvelun asiakkaat löytyvät jo olemassa olevasta asiakasrekisteristäsi.

Viikko 4

## Tulosten seuranta

Kun hoidot alkavat, kerää palautetta ja dokumentoi tuloksia (esim. arven liikkuvuuden paraneminen). Seuraa viikoittain, kuinka monta uutta hoitoa olet tehnyt ja miten laitteen takaisinmaksu etenee. Jos kalenterissa on tyhjää, tehosta viestintää niistä oireista, joihin saat parhaita tuloksia.

LymphaTouchin tuominen osaksi työtäsi on investointi, joka palkitsee sinut paremmalla ergonomialla ja klinikkasi kasvavalla kannattavuudella. Tärkeintä on aloittaa rohkeasti ja antaa tulosten puhua puolestaan. Onnea matkaan uuden, kannattavamman palvelun rakentamisessa!



LYMPHATOUCH®

# Nyt on mahdollisuutesi kokeilla LymphaTouchia ilmaiseksi!

Laitteen käyttöönotto on suunniteltu fysioterapeuteille mahdollisimman helpoksi ja joustavaksi. Voit tutustua laitteeseen ja sen tarjoamiin mahdollisuuksiin ilmaisella kahden viikon kokeilujaksolla, jonka aikana pääset näkemään, miten alipainehoito toimii käytännössä.

Varaa seuraavaksi tutustumisaika, niin kerron lisää laitteesta ja ilmaisesta kokeilusta.



**Anna Viitala**
Fysioterapeutti,
LymphaTouch

Varaa ilmainen kokeilulaite »