З О Ж И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ФИТНЕС ИНДУСТРИИ.

- ЗОЖ-«Это все, что в поведении и деятельности людей благотворно влияет на их здоровье»

По современным представлениям, в понятие ЗОЖ входят следующие составляющие:

- ✔ отказ от вредных привычек;
- ✔ оптимальный двигательный режим;
- ✔ рациональное питание;
- ✔ закаливание;
- ✔ личная гигиена;
- ✔ положительные эмоции.

Основные принципы ЗОЖ : занятия спортом и здоровое питание. Это наталкивает человека на мысль о стройной и подтянутой фигуре. Эффективно и грамотно заниматься своим здоровьем, правильно худеть или , наоборот, вам помогут в фитнес клубах , спортивных оздоровительных центрах. Фитнес (англ.)- будь в форме

Фитнес — это не только спорт.

Фитнес — это позиция человека, который предпочитает жить активно и современно.

Фитнес — это особая философия, дающая уверенность и здоровье.

- Первые фитнес – клубы появились в нашей стране в начале 90-х годов. Созданы они были по образу и подобию западных .Сначала такие фитнес клубы посещала активная ,современная молодежь ,которая могла платить крупную сумму за занятия в нем.

МЕНТАЛИТЕТ РОССИЯН ПОСТЕПЕННО МЕНЯЕТСЯ

- В настоящее время занятия спортом приобретает массовый характер. Фитнес клубы посещают не только фотомодели и бизнесмены, но и люди разных профессий и возрастов. Особенно прибавилось мужчин и женщин за 40 .

СПРОС НА РЫНКЕ ФИТНЕС - УСЛУГ ПО-ПРЕЖНЕМУ ПРЕВЫШАЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ.

- На сегодняшний день фитнес клубы работают в столицах и провинциальных городах.
- Крупнейшие российские сети клубов :Академия фитнеса ,World Class, Orange Fitness
- В ЮФО наиболее значимыми являются сети клубов Физ Культ , Манго, Сити Спорт.
- В нашем городе Шахты, Прага, Бали, Александрия и Бассейны Дона – самые популярные фитнес клубы.

Образовательный центр Академия фитнеса

Манго фитнес клуб

World Class сеть фитнес-клубов №1

Прага

Orange Fitness

фитнес-студия Александрия

Бали SPORT & SPA

СКОЛЬКО СТОИТ ЗДОРОВЬЕ?

- От формата фитнес - клуба напрямую зависит цена на услуги. Где-нибудь в спальном районе позаниматься в тренажерном зале можно и за 50-70 рублей. При занятиях три раза в неделю в год это обходится клиенту в сумму порядка 10 000. А в крупном фитнес - центре годовое членство, предусматривающее посещение клуба в любое время дня, стоит от 30 000 до 70 000 р.
- Клиенты готовы платить такие деньги. Снижать цену не имеет смысла: почти все существующие клубы заполнены.

ФИТНЕС-ЦЕНТР СЕГОДНЯ

- это комплекс площадью от 1000 до 10 тыс. кв. м. Одного тренажерного зала людям уже недостаточно. Поэтому ,с точки зрения клиента, в клубе должен быть бассейн, просторные тренажерные и аэробные залы, теннисные корты. Также дополнительные заведения, делающие пребывание в клубе комфортным: салон красоты, косметический салон, сауна, бар, магазин спортивной одежды. Не все фитнес клубы соответствуют стандартам современного сервиса . Это касается и наших местных фитнес клубов.

МЕНЕДЖМЕНТ ФИТНЕС И СПОРТ КЛУБОВ.

- Менеджмент в фитнесе – это система управления клубом .
- Кто нас встречает, когда мы впервые посещаем клуб? Как нас встречают? Как и какие услуги клуба продают нам ? Хотят ли нас получить в качестве клиента или хотят получить свой процент от продаж?
- Что же такое в действительности "СЕРВИС" в современной фитнес - индустрии?

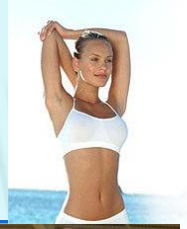
МЕНЕДЖЕР

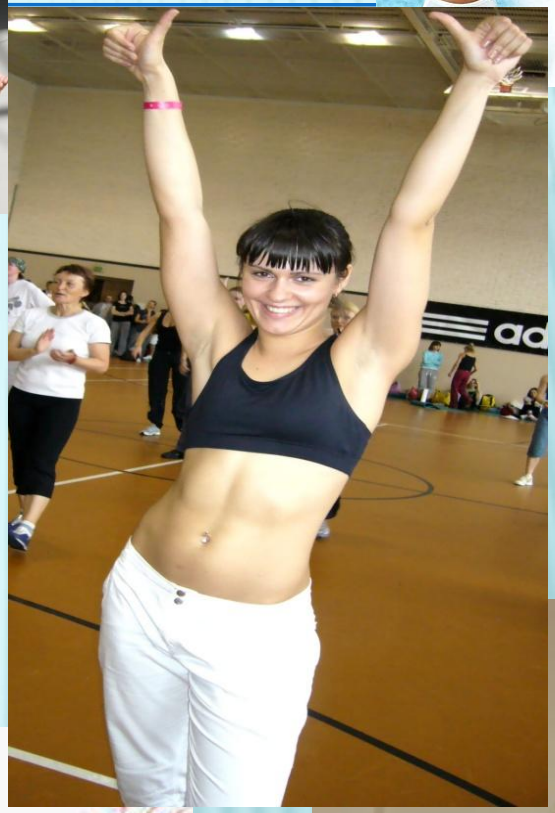
- **ВО ВСЕХ ФИТНЕС - КЛУБАХ ПОСТОЯННО ВЕДЕТСЯ БОРЬБА ЗА ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ, ТАК КАК ИМЕННО ОНИ ПРИНОСЯТ ОСНОВНОЙ ДОХОД.**
- ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ МЕНЕДЖЕРА- ГРАМОТНО И УБЕДИТЕЛЬНО РАЗЪЯСНЯТЬ ПОЛЬЗУ ПОСЕЩЕНИЯ ФИТНЕС КЛУБА. ПРЕДЛАГАТЬ ПРИОБРЕСТИ АБОНЕМЕНТ, ПЕРИОДИЧЕСКИ ИНТЕРЕСОВАТЬСЯ УСПЕХАМИ ЗАНЯТИЙ КЛИЕНТА, РАСШИРЯТЬ СИСТЕМУ ТРЕНИРОВОК. ПРОВОДИТЬ МАРКЕТИНГОВЫЕ

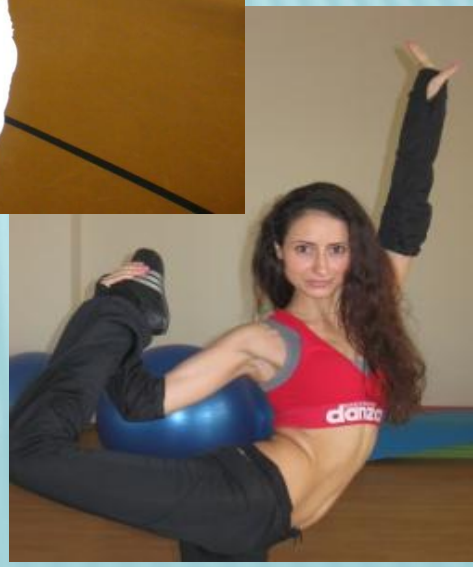
КАРТЫ «ДЛИННЫЕ» И «КОРОТКИЕ»

- Наиболее выгодно, когда клиент покупает карточку члена клуба с продолжительным сроком действия – год или полгода. Кстати, в элитных клубах, которые посещают обеспеченные люди, лучше всех продаются годовые карты. Для людей с меньшим достатком сразу заплатить 10 000-30 000 р. бывает затруднительно. Поэтому они обычно покупают полугодовые карты или карты на три месяца, хотя две полугодовые карты в совокупности стоят на 20-40% дешевле, чем одна годовая. И наконец, в совсем дешевых клубах многие клиенты предпочитают оплачивать каждую тренировку отдельно .

- Эффективной считается стратегия фитнес менеджера , который создает атмосферу клуба, поднимающую настроение, «тусовку», общину, посещать которую не только полезно, но и приятно, престижно, модно.







ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ УСПЕХА ФИТНЕС –КЛУБА – КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ ФИТНЕС-ПЕРСОНАЛ.

- В хорошем клубе в каждом тренажерном зале постоянно присутствует тренер, готовый бесплатно ответить на любой вопрос клиента. Все тренеры имеют спортивное образование, многие являются действующими спортсменами. Периодически они проходят аттестацию , подтверждая свои знания в области современного фитнеса

- Набор квалифицированного персонала – это основная проблема для новых клубов,– Хороших специалистов мало, так как этот бизнес еще очень молод, тренеров не хватает.

ТРЕНЕР!

Именно он оказался главным и ключевым звеном клуба. Некоторые клиенты посещают клуб исключительно потому, что занимаются персонально с тренером или на его групповых классах, приходят за положительными эмоциями.

- Тренер - это профессиональный заводило , командир, друг, советчик. наставник, творец красивого тела и здорового духа .

ЛЕГКАЯ ПРОФЕССИЯ

- Бытует ошибочное мнение , что работа инструктора, тренера – легкая. Требуется много физических , эмоциональных, моральных сил для проведения только одного занятия. А сколько потребуется сил для проведения нескольких занятий? Нужно помнить, что каждый тренер человек. Сколько потребуется времени для восстановления сил и подготовки к занятиям следующего дня , ведь система тренировок, индивидуально для каждого клиента.

КОМАНДА ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ

- Успех и рентабельность фитнес клуба – работа команды единомышленников-спортсменов, пропагандирующих ЗОЖ. Их работа не просто бизнес, что тоже логично, но и очевидно, что эти составляющие невозможны друг без друга.

РОССИЙСКАЯ ФИТНЕС-ИНДУСТРИЯ ТОЛЬКО В НАЧАЛЕ ПУТИ

На встрече с активом "Единой России« по спорту президент сети фитнес - центров Ольга Слуцкер высказала мнение, что в РФ необходимо поменять концепцию школьного урока физкультуры по обучению здоровому образу жизни. "Необходимо заменить устаревшие уроки физкультуры. Цель вооружить современным технологиями преподавателей. Серьезных средств для этого из бюджета не потребуется", - считает Слуцкер.

Российская фитнес-индустрия только в начале пути - об этом заявил президент РФ **Д.А. Медведев** на встрече с активом "Единой России« по спорту.

- -«Если удастся предоставить всем желающим возможность заниматься спортом в самых отдаленных уголках России, это будет действительно здорово. И новое поколение вырастет более здоровым, подготовленным и целеустремленным. Ведь именно этого сейчас молодежи не хватает.
- Да будет так!»

СПАСИБО
ЗА
ВНИМАНИЕ,
ГОСПОДА!