

Презентация к дипломной работе  
**Мазневой Александры Владимировны,**  
группа М4-С  
на тему:

**Разработка рекомендаций по разработке стратегии  
развития  
фитнес клуба ООО «Зебра фитнес консалтинг»,  
г.Москва.**

## 2. Понятие стратегии

Стратегия – долгосрочное, качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящие организацию к ее целям.

Начало работы над стратегией – это работа над образом желаемого будущего организации. Стратегия - это не предвидение или предсказание, а программа действий.

Стратегия представляет собой детальный всесторонний комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ее целей.

### 3. Общая классификация базовых стратегий

Стратегия проникновения на рынок - эффективна, когда рынок растет или еще не насыщен. Фирма расширит сбыт имеющихся товаров на существующих рынках при помощи интенсификации товародвижения, наступательного продвижения и самых конкурентоспособных цен.

Стратегия развития рынка - эффективна, если: местная фирма стремится расширить свой рынок; в результате изменения стиля жизни и демографических факторов возникают новые сегменты на рынке; для хорошо известной продукции выявляются новые области применения.

Стратегия разработки товара - эффективна, когда фирма имеет ряд успешных торговых марок и пользуется приверженностью потребителей. Фирма разрабатывает новые или модифицированные товары для существующих рынков.

Стратегия диверсификации используется для того, чтобы фирма не стала чересчур зависимой от одной ассортиментной группы. Фирма начинает выпуск новых товаров, ориентированных на новые рынки.

## 4. Классификация стратегии концентрированного роста

- стратегия усиления позиции на рынке - предприятие делает все, чтобы с конкретным продуктом на данном рынке завоевать лучшие позиции. Для ее реализации требуются большие маркетинговые усилия.
- стратегия развития рынка - заключается в поиске новых рынков для уже производимого продукта;
- стратегия развития продукта - предполагает решение задачи роста за счет производства нового продукта и его реализации на уже освоенном ею рынке.

## 5. Классификация фитнес клубов

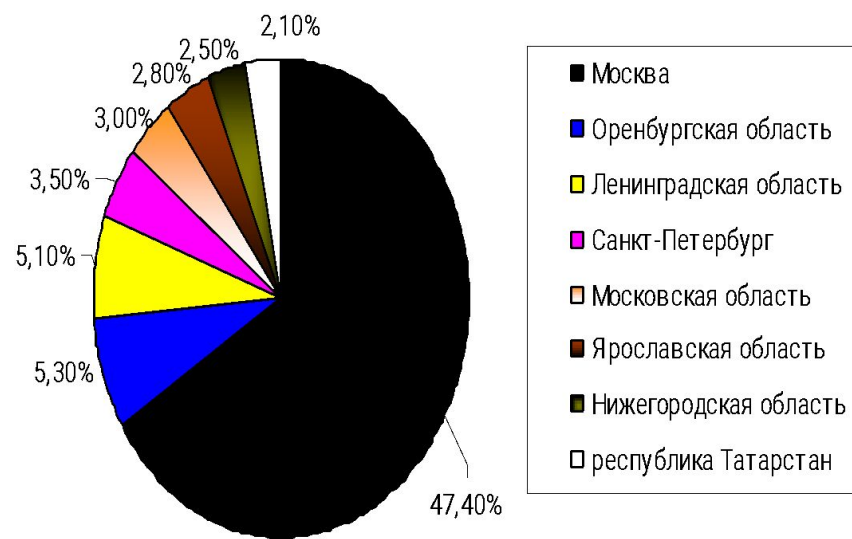
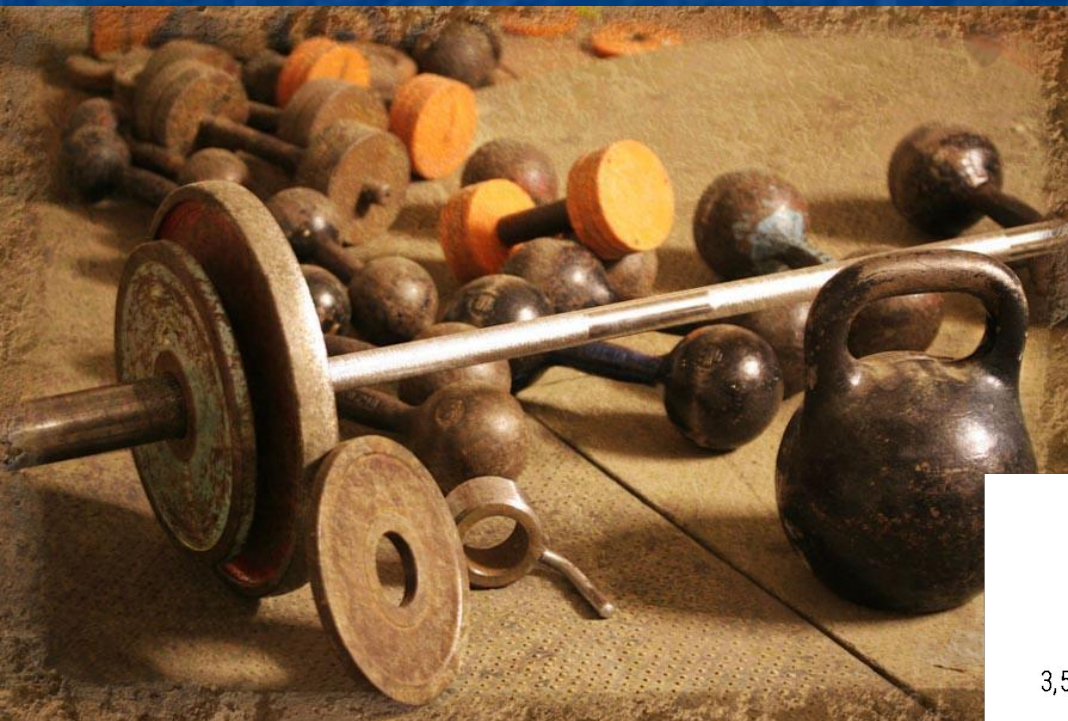
Российский рынок фитнес услуг развивается в четырех ценовых сегментах:

- Люкс
- Премиум
- Средний класс
- Эконом (демократический)

Доля каждого сегмента в общей доли посещаемости фитнес клубов:

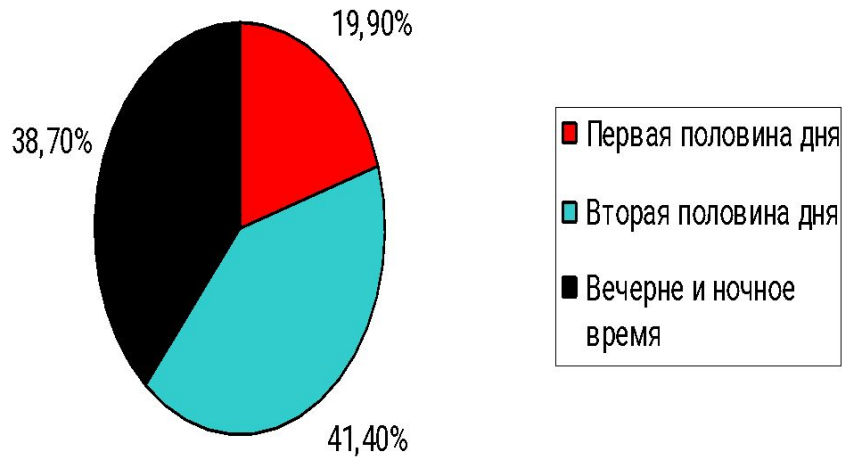
- Люкс -5%
- Премиум-12%
- Средний класс - 32%
- Эконом (демократический) – 51%

## 6. Структура Российского рынка физкультурно-оздоровительных услуг, 2009 г.

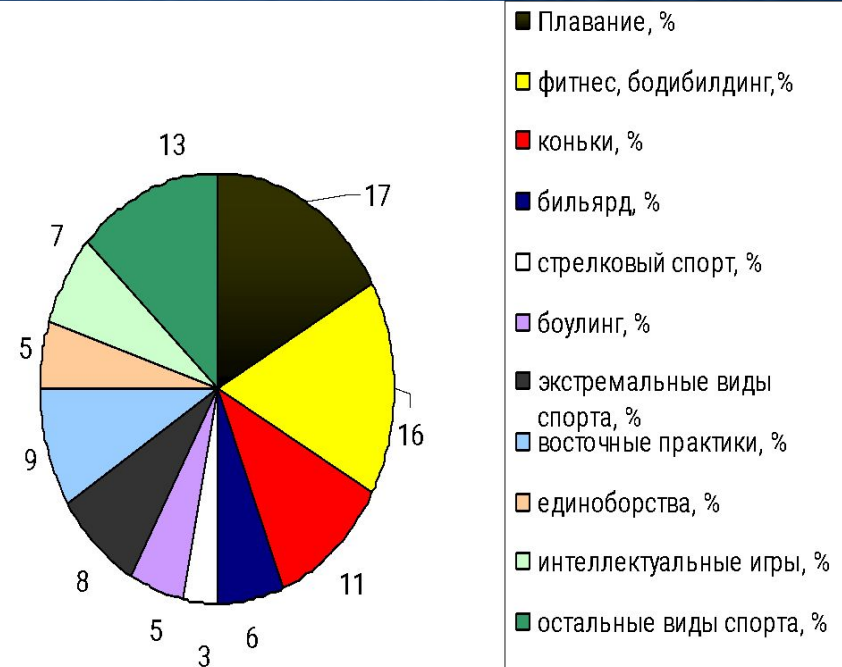


# 7. Распределение клиентов фитнес-клубов г. Москвы на вопросы анкеты

«Какое время Вы предпочитаете для занятий спортом и фитнесом?»



«Какие спортивные услуги Вы предпочитаете?»



## 8. Характеристика сети фитнес-клубов «Зебра фитнес консалтинг»

ООО «Зебра фитнес консалтинг» является обществом с ограниченной ответственностью.

В сеть «Зебра фитнес консалтинг» входят клубы эконом класса, бизнес, премиум. Во многих клубах так же имеется СПА-центр, который доступен для всех владельцев клубных карт этого клуба.

Клубы находятся по адресам:

- М. Динамо, ул. Красноармейская, д.11;
- м. Речной Вокзал, Ленинградское ш, 45-47 ;
- м. 1905 года, Шмитовский пр-д, д. 16;
- м. Молодежная, ул. Толбухина, 10, кор. 3;
- м. Отрадное, Алтуфьевское шоссе, д.44;
- м. Сокол, ул. Балтийская, д.15;
- м. Автозаводская, ул. Ленинская Слобода, д.19;
- м. Алексеевская, ул. Новоалексеевская д. 25.

Владельцы клубных карт бизнес и премиум класса имеют возможность посещать все клубы входящие в сеть «Зебра фитнес консалтинг».



## 9. Характеристика фитнес клуба на Автозаводской



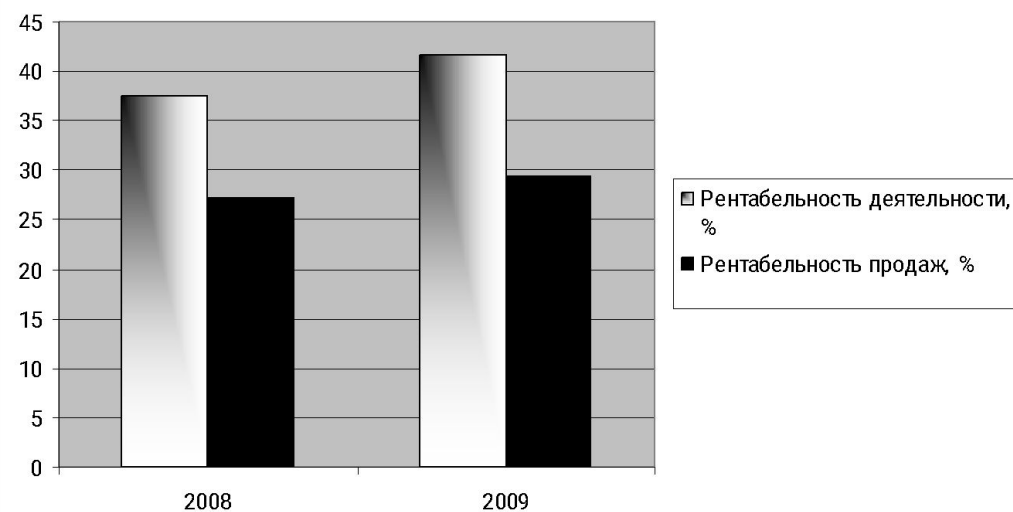
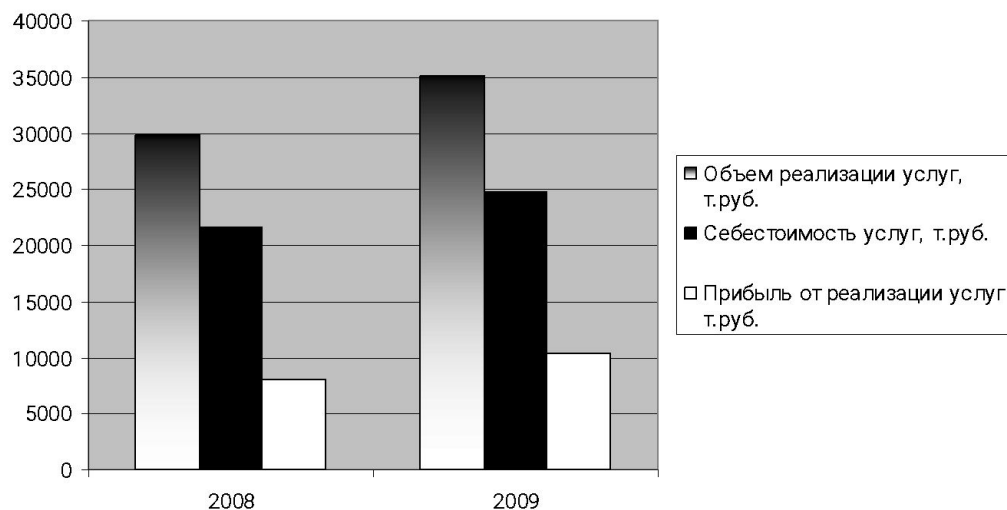
- Адрес: г. Москва, ул. Ленинская Слобода, д.19.
- Телефон – 8 (495) 989-20-43,  
8 (495)641-84-84.
- Сайт – [www.fitnes.ru](http://www.fitnes.ru)
- Электронная почта – [zebraoz@mail.ru](mailto:zebraoz@mail.ru)

Данный фитнес-клуб является клубом категории премиум класса. В перечень услуг, доступных владельцам клубных карт фитнес клуба, входит и сауна.

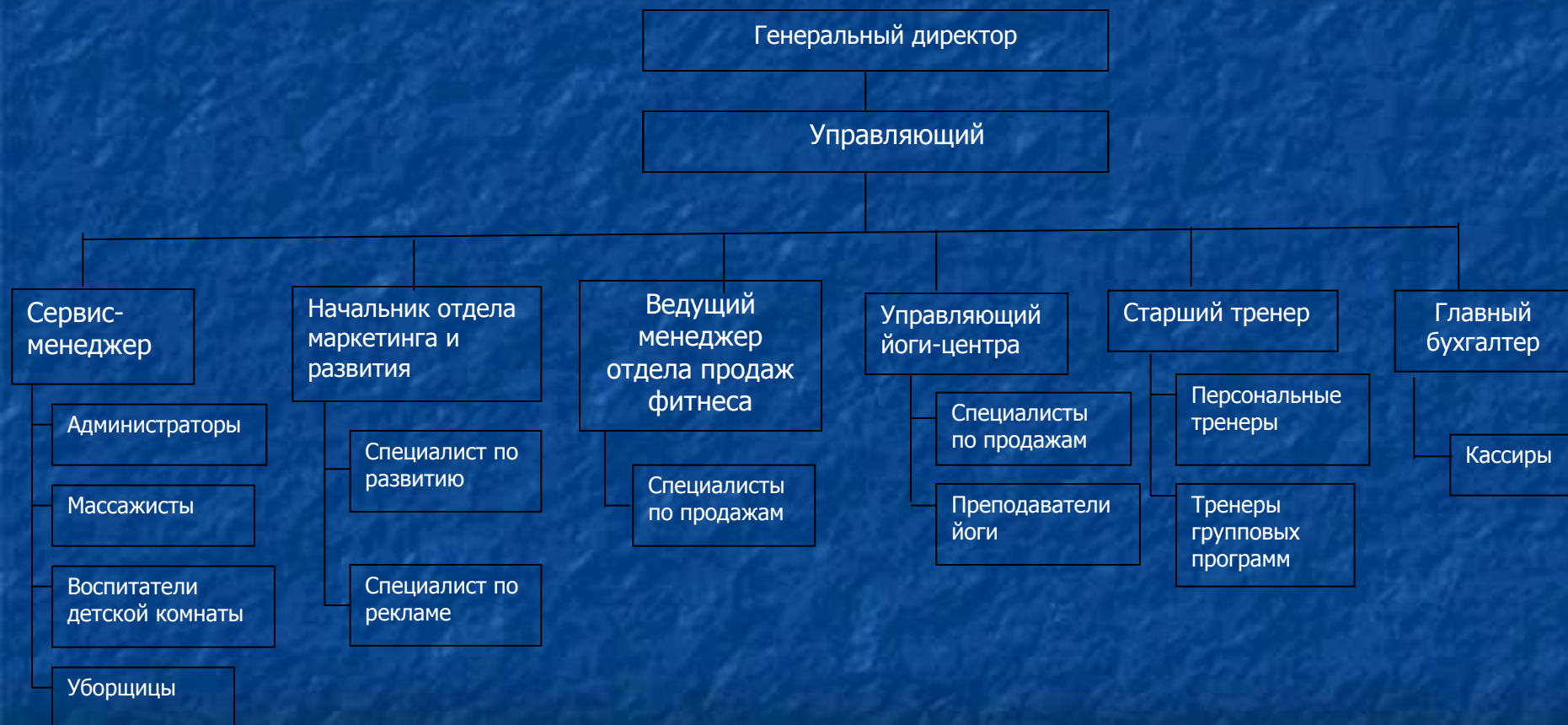
На сегодняшний день постоянные клиенты фитнес центра имеют уникальную возможность комбинировать различные виды процедур и занятий. В клубе имеется тренажерный зал, бассейн, финская сауна, инфракрасная сауна, хаммам, солярий.

Виды услуг, предоставляемые в клубе: бокс, шейпинг, аквааэробика, йога, восточные единоборства, танцы.

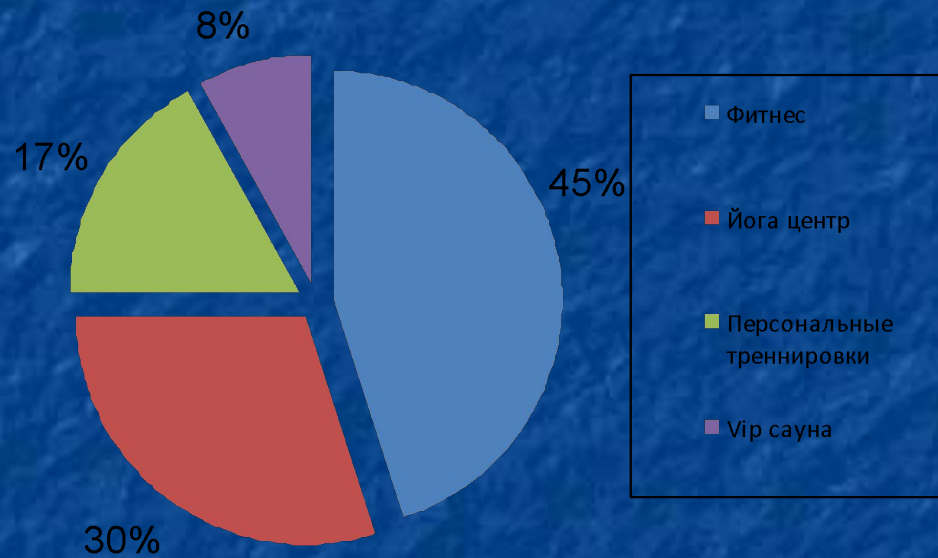
# 10. Технико-экономические показатели деятельности фитнес клуба «Зебра» ООО «Зебра фитнес консалтинг» за 2008-2009 гг.



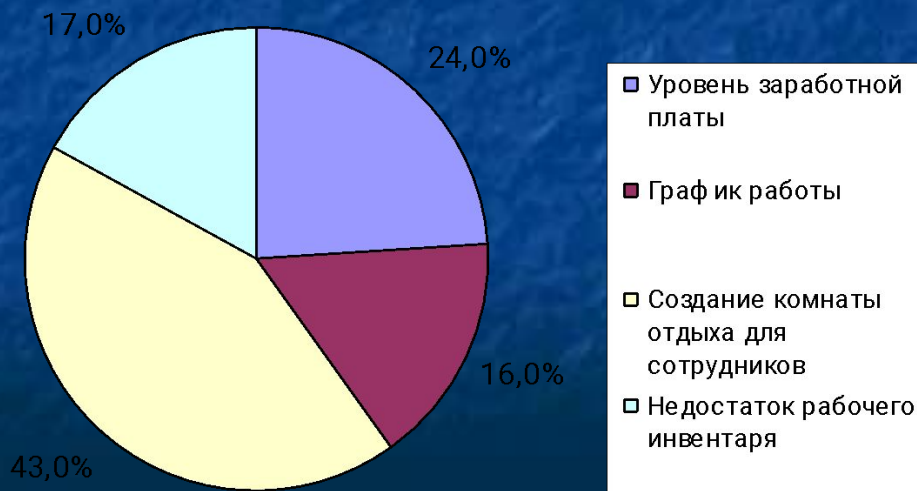
# 11. Организационная структура управления в фитнес-клубе «Зебра фитнес консалтинг» (действующая)



## 12. Структура объема реализации фитнес клуба на Автозаводской за 2009 год.



# 13. Ответы клиентов фитнес-клуба ООО «Зебра фитнес консалтинг» на вопрос: «Что бы Вы хотели изменить/дополнить в клубе?»



# Ответы сотрудников фитнес-клуба ООО «Зебра фитнес консалтинг» на вопрос: «Что можно улучшить в работе фитнес-клуба?»

## 14. Характеристика стратегии развития

Вид стратегии развития фитнес-клуба «Зебра фитнес консалтинг» - базовая стратегия концентрированного роста - стратегия усиления позиции на рынке.

Сущность выбранной стратегии заключается в том, чтобы за счет ввода новых услуг в фитнес клубе завоевать лучшие позиции на рынке спортивно-оздоровительных услуг.

Стратегия разрабатывается сроком на три года (2010-2012 гг.).

### **Цели стратегии развития фитнес-клуба «Зебра фитнес консалтинг»:**

- Повышение конкурентоспособности фитнес клуба – достижение значения итоговой взвешенной оценки конкурентоспособности на уровне 4,5 балла;
- Увеличение узнаваемости бренда фитнес клуба до 20% от общего количества случайно опрошенных на улице;
- Создание 3 новых направлений в фитнес клубе: коррекция фигуры, силовые нагрузки, программа развития для детей.

# 15. Основные мероприятия по совершенствованию организации деятельности фитнес-клуба «Зебра фитнес консалтинг»

№	Наименование мероприятия	Ответственное лицо	Срок внедрения
Основные мероприятия			
1.	Усовершенствование организационной структуры	Генеральный директор	Проектируемый год
2.	Создание стратегического альянса с магазинами «Спортмастер» и «Интерспорт»	Специалист по развитию	Проектируемый год
3.	Разработка системы программ поощрения клиентов: бонусные и дисконтные накопительные карты, предоставление сувениров постоянным клиентам (с эмблемой клуба)	Специалист по развитию, ведущий менеджер по продажам	Проектируемый год
4.	Разработка комплексных программ развития для детей	Начальник отдела маркетинга и развития	Проектируемый год
5.	Внедрение новых услуг для клиентов – силовая программа ABS	Специалист по развитию	Проектируемый год
6.	Активизация рекламной деятельности	Специалист по рекламе	Проектируемый год
7.	Внедрение новых фитнес услуг для коррекции фигуры	Специалист по развитию	Проектируемый год

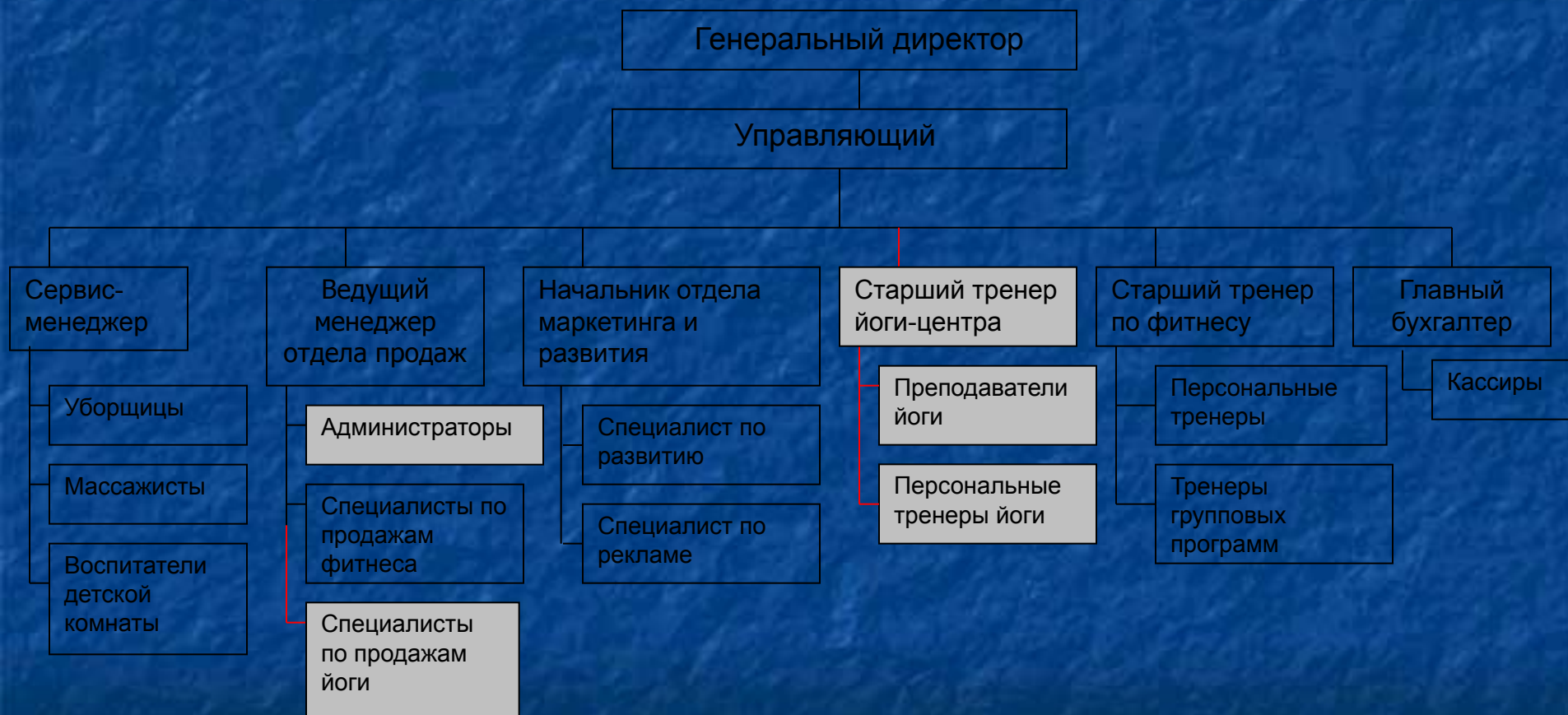
# 16. Поддерживающие мероприятия по совершенствованию организации деятельности фитнес-клуба «Зебра фитнес консалтинг»

Поддерживающие мероприятия			
1.	Создание комнаты отдыха	Генеральный директор	Проектируемый год
2.	Создание комнаты для животных с комплексом парикмахерских услуг	Управляющий фитнес клуба	Проектируемый год
3.	Разработка программ стимулирования труда сотрудников	Сервис-менеджер	Проектируемый год
4.	Проведение внутрифирменных программ обучения с учетом стратегии развития	Сервис-менеджер	Проектируемый год





# 17. Организационная структура управления в фитнес-клубе «Зебра фитнес консалтинг» (усовершенствованная)



## 18. Закрепление функций управления за сотрудниками фитнес-клуба «Зебра фитнес консалтинг» (усовершенствованные)

Должность	Виды деятельности
Специалист по продажам йоги	выполняет план продаж, обеспечивает прирост темпа продаж; отслеживает сроки и полноту расчетов клиентов по договору; знакомит клиентов с услугами йоги-центра.
Старший тренер йоги-центра	составляет график работы тренеров и преподавателей йоги; координирует работу преподавателей йоги; оказывает сервисные услуги клиентам; проводит персональные/групповые тренировки; проводит тестирование клиентов и вводные уроки.
Преподаватель йоги	оказывает сервисные услуги клиентам; проводит групповые тренировки; проводит тестирование клиентов и вводные уроки.
Персональный тренер йоги	оказывает сервисные услуги клиентам; проводит персональные тренировки; проводит тестирование клиентов и вводные уроки.
Администратор	обеспечивает подготовку клуба к рабочему дню; обеспечивает эффективное и культурное обслуживание посетителей; информирует гостей и клиентов клуба, об услугах, предоставляемых в фитнес клубе.
Специалист по животным	обеспечивает комфортные условия животным; оказывает парикмахерские услуги; отвечает за сохранность животных.
Преподаватель развивающих программ для детей	проводит групповые и индивидуальные занятия с детьми.