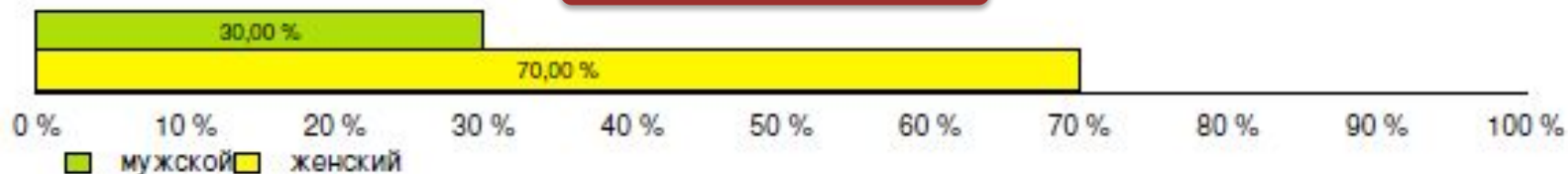


Фитнес-центр
маркетинговое
исследование

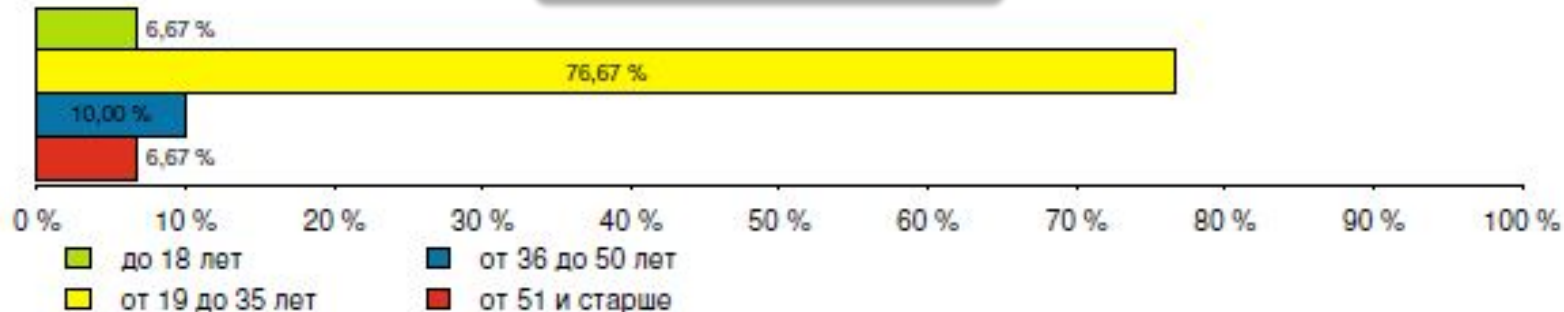


Характеристика респондентов

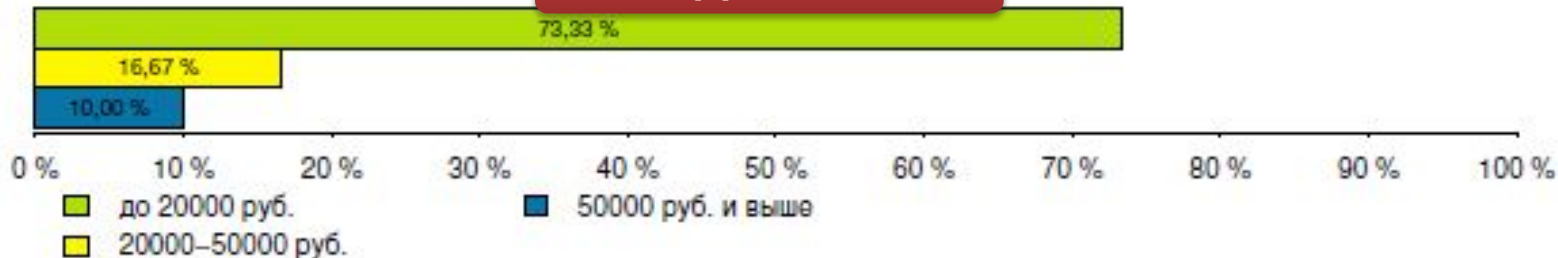
Пол



Возраст



Доход

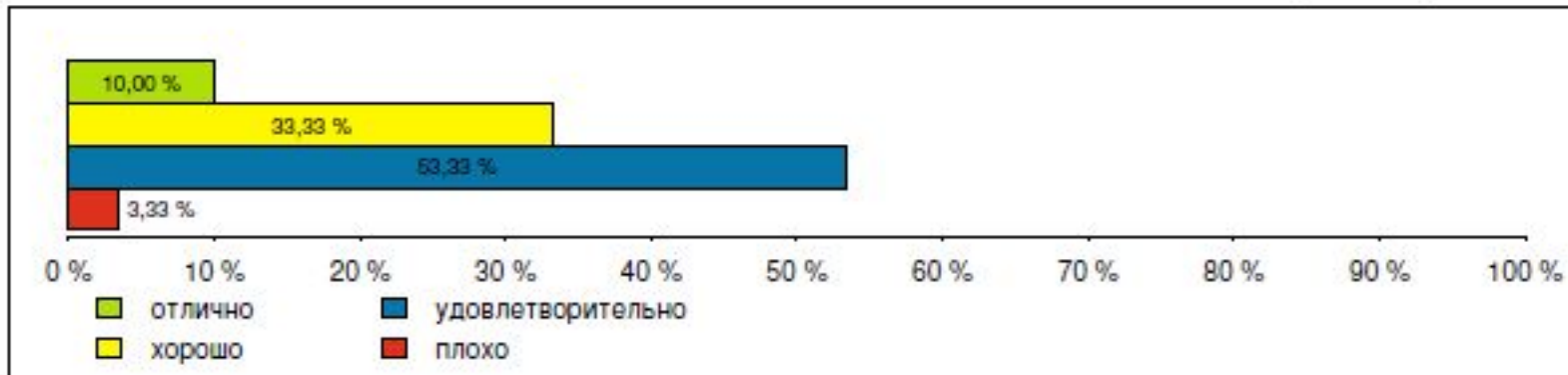


Целевой рынок

1. Как бы Вы оценили свое физическое состояние?

Одиночный выбор, Отвечено: 30х, не отвечено: 0х

Ответ	Ответы	Доля
отлично	3	10,00 %
хорошо	10	33,33 %
удовлетворительно	16	53,33 %
плохо	1	3,33 %



Целевой рынок можно разделить на 2 сегмента:

- 1) люди с отличным и хорошим физическим состоянием (13);**
- 2) люди с удовлетворительным и плохим физическим состоянием (17).**

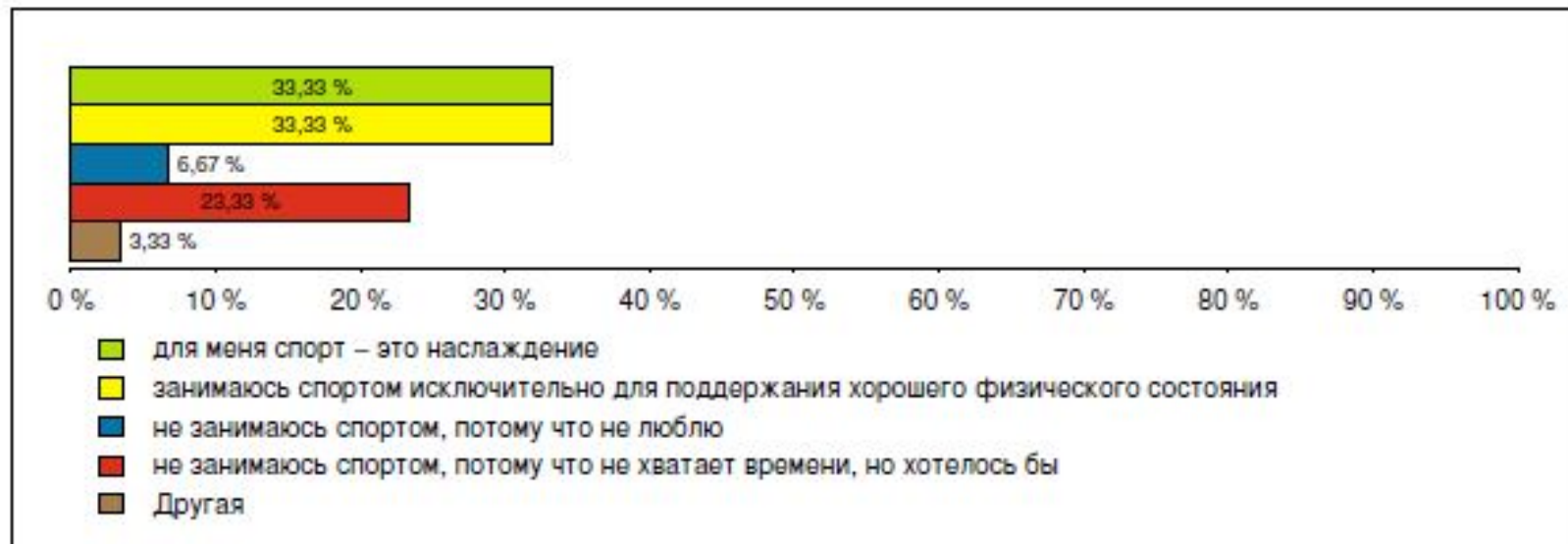
Целевой рынок

2. Нравится ли Вам заниматься спортом?

Одиночный выбор, с возможностью текстового ответа "Другое"

Отвечено: 30х, не отвечено: 0х

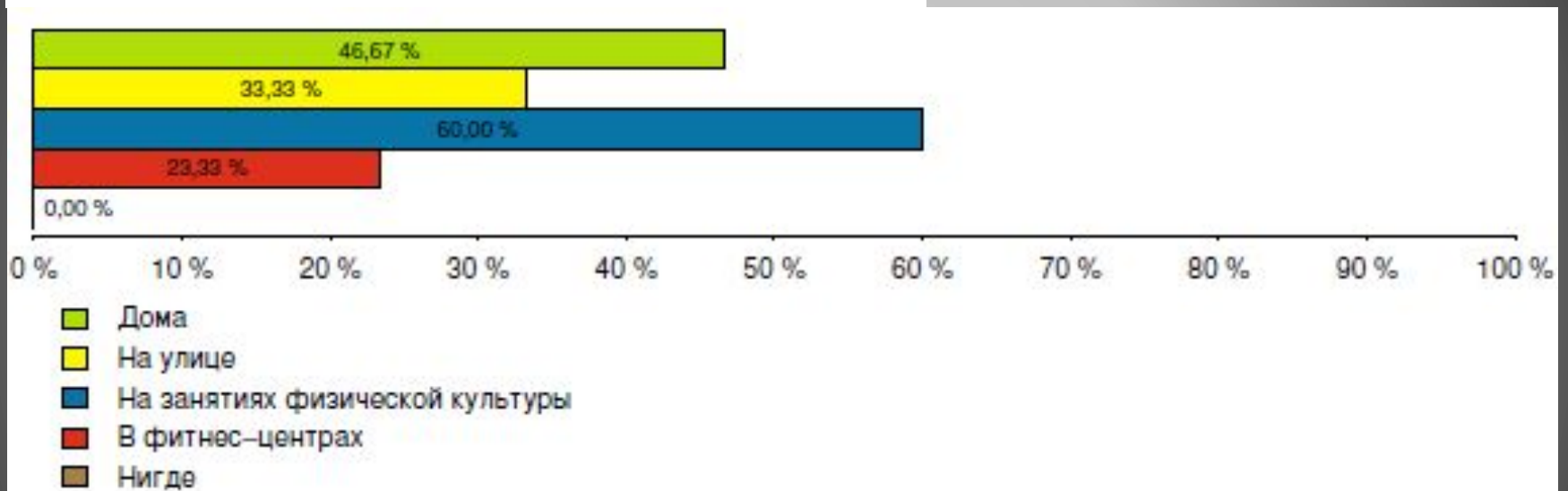
Ответ	Ответы	Доля
для меня спорт - это наслаждение	10	33,33 %
занимаюсь спортом исключительно для поддержания хорошего физического состояния	10	33,33 %
не занимаюсь спортом, потому что не люблю	2	6,67 %
не занимаюсь спортом, потому что не хватает времени, но хотелось бы	7	23,33 %
Другая	1	3,33 %



- с детства занимаюсь

Целевой рынок

3. Где Вы занимаетесь спортом?

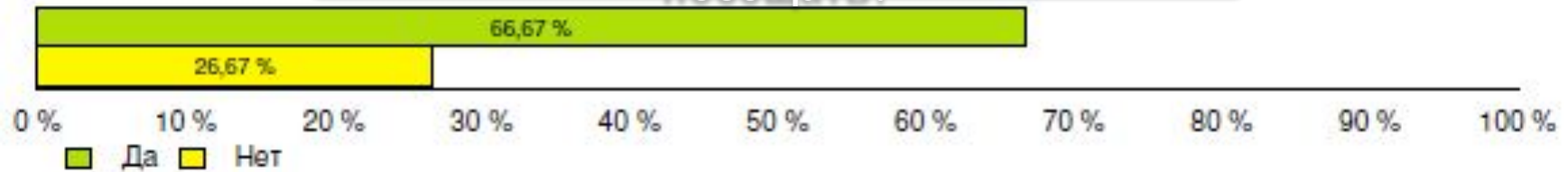


Целевой рынок можно также разделить на 2 сегмента:

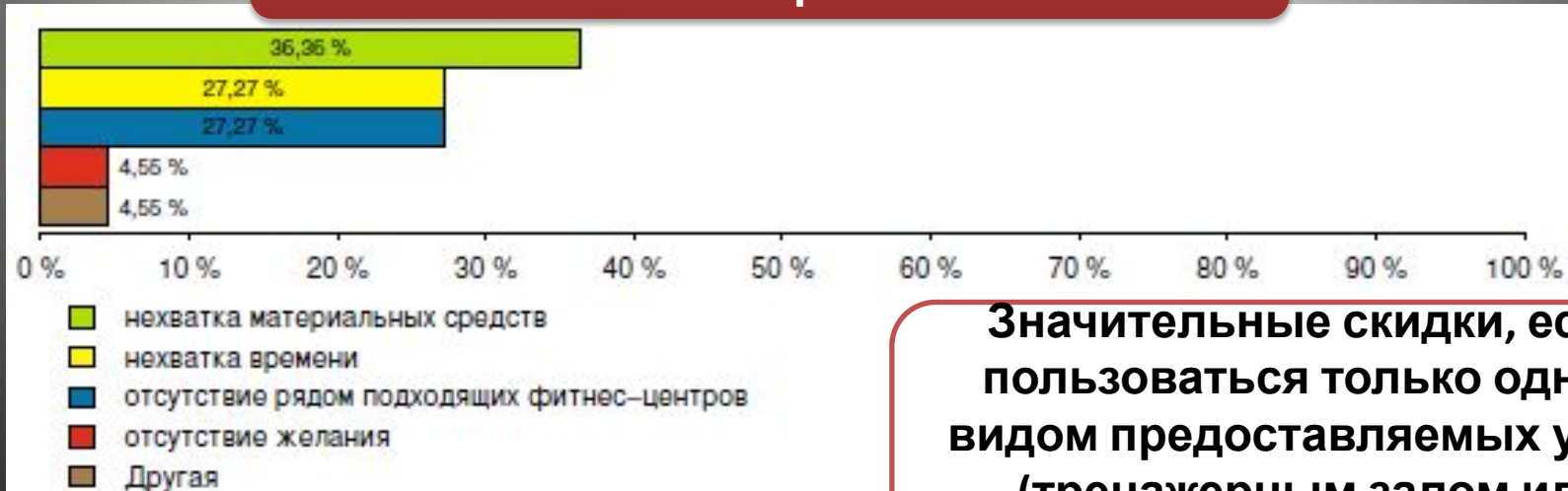
- 1) люди, уже занимающиеся в фитнес-центрах (7);
- 2) люди, не занимающиеся в фитнес-центрах (23).

Позиционирование услуг для людей, не занимающихся в фитнес-центрах

Если Вы занимаетесь не в фитнес-центрах, то хотели бы Вы начать их посещать?



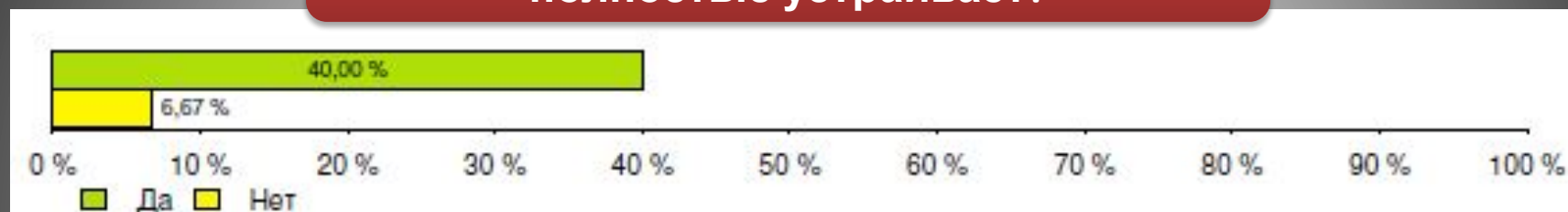
Если Вы не хотите посещать фитнес, то по какой причине?



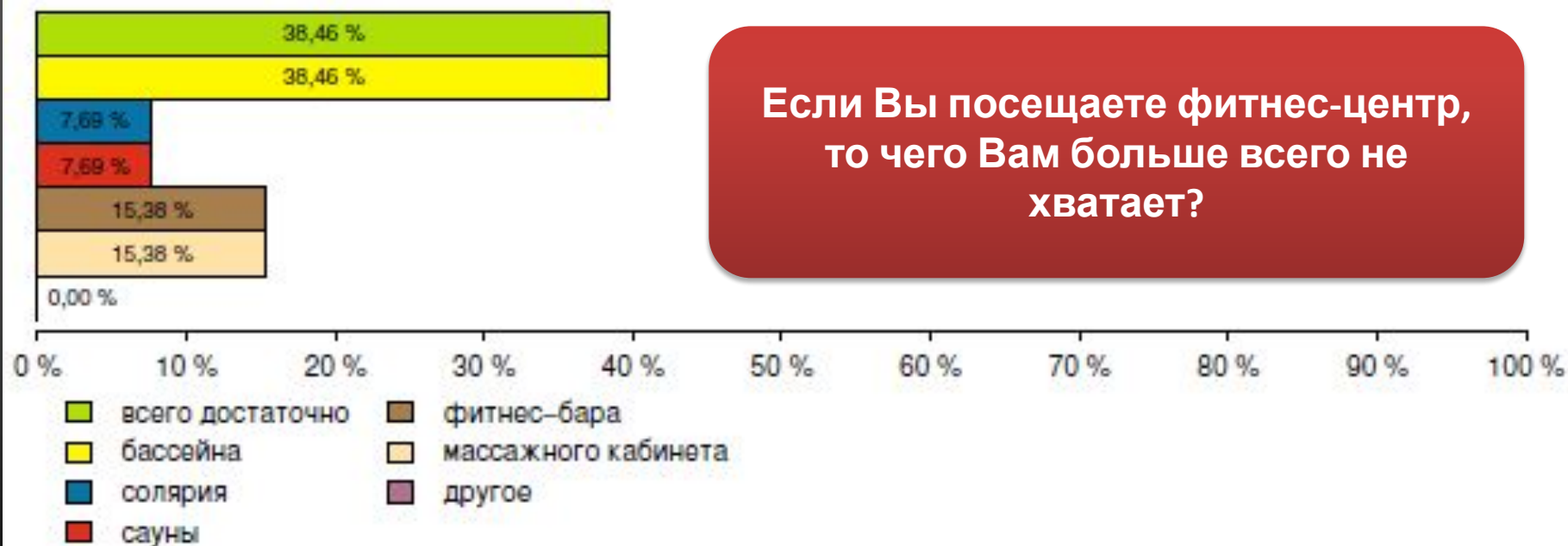
Значительные скидки, если пользоваться только одним видом предоставляемых услуг (тренажерным залом или групповыми занятиями)

Позиционирование услуг для людей, уже занимающихся в фитнес-центрах

Если Вы посещаете фитнес, то он Вас полностью устраивает?



Если Вы посещаете фитнес-центр, то чего Вам больше всего не хватает?



Ценовая политика

Что для Вас было бы более важно при покупке абонеента в фитнес-центр?

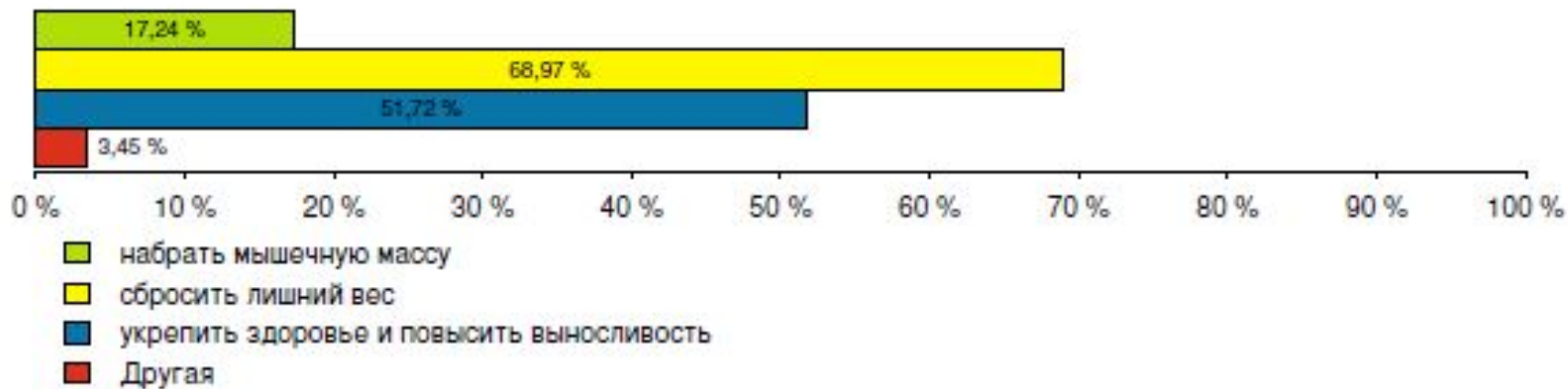


Какая ценовая политика для Вас наиболее предпочтительна?

возможность оплаты только каждый месяц за ограниченное количество посещений (8 посещений в месяц - 2000 руб.)	9	32,14 %
возможность оплаты только каждый месяц за безлимитное посещение занятий (примерная стоимость месяца - 3000 руб.)	6	21,43 %
возможность покупки только годового или 6-месячного безлимитного абонемента (примерная стоимость месяца - 2000 руб. и 2300 руб. соответственно)	8	28,57 %
возможность покупки только трехмесячного безлимитного абонемента (примерная стоимость месяца - 2500 руб.)	5	17,86 %

Позиционирование

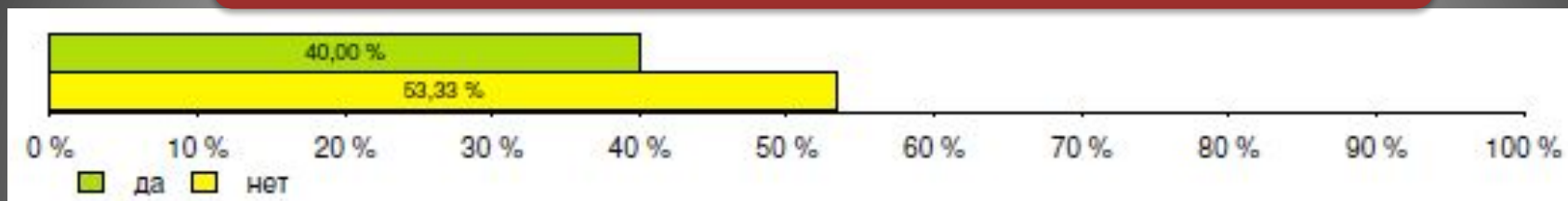
Какую цель Вы преследуете или преследовали бы при посещении фитнеса?



Если ориентироваться на то, что большая доля людей стремится сбросить лишний вес, то можно, например, предлагать специальную, разработанную медицинским работником программу диеты и занятий с постоянным мониторингом

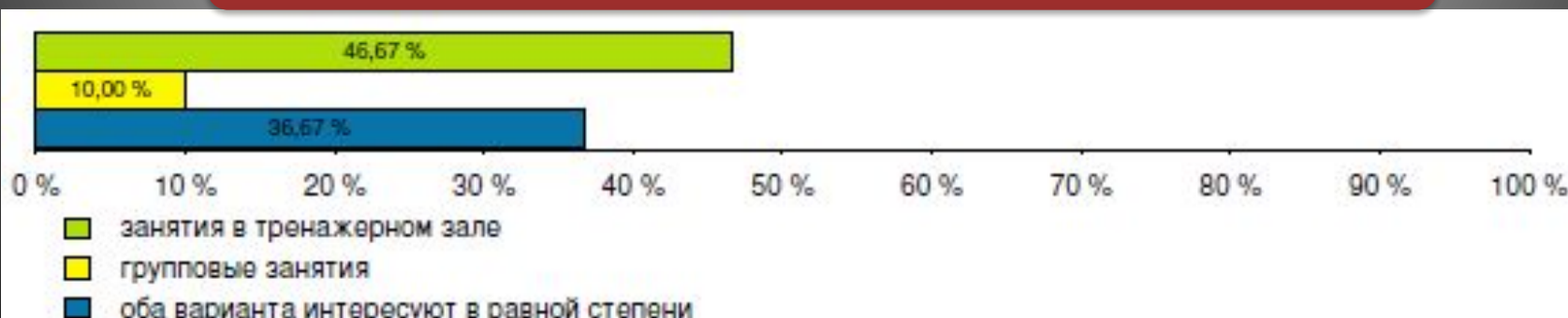
Позиционирование

Необходим ли Вам круглосуточный режим работы фитнеса?



Учитывая необходимость «переманить» клиентов из других фитнес-центров и большую долю ответивших положительно на поставленный вопрос, введение 24-часового режима является обоснованной мерой

Чем Вы больше заинтересованы?





Всем удачи!

Спасибо за внимание!