



World Class 2011 Реклама в клубах

World Class
СЕТЬ ФИТНЕС-КЛУБОВ №1

Краткая справка

- Сеть фитнес-клубов World Class появилась на российском рынке в 1990 году
- Сеть фитнес-клубов World Class входит в состав компании «Русская Фитнес Группа».
- Количество членов клубов сети World Class Москва - 50 000 человек.
- На сегодняшний день World Class является крупнейшей фитнес-корпорацией в России, которая оперирует 22 собственными и 15 франчайзинговыми клубами в 14 городах России и стран СНГ.
- Сеть World Class является лидером по оказанию фитнес-услуг в сегментах «люкс» и «премиум». Членами клубов сети являются более 76 000 человек.
- Президентом компании является Ольга Слуцкер – мастер спорта по фехтованию, выпускница Ленинградской Академии Физической культуры им. Лесгафта.
- Сеть World Class - лидер по оказанию фитнес-услуг в сегментах «люкс» и «премиум».
- Сеть фитнес-клубов World Class предоставляет своим клиентам полный комплекс фитнес- и wellness-программ. К услугам членов сети бассейны, групповой и индивидуальный тренинг, тренажерные залы, русская и турецкая бани, Beauty SPA, магазины модной спортивной одежды, фитнес-бары и солярии.
- В 2006 году заключение партнерского соглашения с инвестиционной компанией Alfa Capital Partners, которая вошла в состав акционеров World Class, усилило позиции World Class на рынке фитнес-услуг и позволило ускорить ее темпы развития.
- World Class на протяжении восьми лет входит в список 25 лучших фитнес-клубов мира (по данным международного рейтинга Global 25).
- На протяжении 17 лет существования World Class неоднократно становилась лауреатом самых престижных премий и номинаций: 2001 и 2004 гг.- «Бренд года/EFFIE»; 2006 г. – титул «Супербренд»; 2006 г. - Ольга Слуцкер стала лауреатом премии IHRSA «Оператор клуба в Европе»; 2007 г. - World Class была признана лауреатом в категории «Фитнес-центры» VI Всероссийского конкурса «Золотые Сети 2007».
- Партнерами World Class являются крупнейшие мировые FMCG-корпорации - Nike и Coca-Cola, девелоперские компании - «Капитал Групп» и «Дон-Строй», а также ведущие производители спортивного оборудования - Life Fitness, Precore, Technogym и др



Описание фитнес-клубов World Class

World Class Павлово (открыт в феврале 2010 г)

Идеальное место для занятий фитнесом для москвичей и жителей загородных поселков, расположенных вдоль Новорижского и Рублево-Успенского шоссе.

Адрес: Новорижское шоссе, 14 км, «Павлово Подворье»

Позиционирование: фитнес-клуб для всей семьи.

Целевая аудитория : мужчины (26%) и женщины (42%), 22 - 45 лет, как правило семейные и имеющие детей, политическая и бизнес элита, звезды шоу- бизнеса. доход от 120 000 + на человека в семье.

Посещаемость клуба: 1000 - 1200 человек в день.

World Class Романов (открыт в 2004 г)

Клуб-бутик. Расположен в самом центре Москвы. Членство только по рекомендации.

Адрес: Романов пер., д.4 (м.Библиотека им.Ленина)

Позиционирование: фитнес-клуб для успешных людей.

Целевая аудитория: мужчины (48%) и женщины (52%), 22 - 45 лет ; топ-менеджеры и владельцы компаний, менеджеры высшего и среднего звена; доход: 315 000 рублей + на члена семьи, имеют высокую покупательскую способность.

Посещаемость клуба: 400 - 600 человек в день

World Class Кунцево (открыт в 2005 г)

Фитнес клуб с открытым бассейном. Расположен в престижном районе Москвы – Кунцево.

Адрес: ул. Ивана Франко, 16

Позиционирование: уникальный фитнес-клуб для детей и взрослых, открытый бассейн на улице

Целевая аудитория : мужчины (41%) и женщины (42%), 25 - 45 лет, как правило семейные и имеющие детей, дети от 1,5 до 16 лет , студенты; ведущие активный образ жизни; доход: 100 000 рублей + на чел., имеют высокую покупательскую способность.

Посещаемость клуба: 600 - 800 человек в день.

World Class Пресня (открыт в 2005 г)

Фитнес-клуб World Class для всей семьи.

Адрес: ул. Климашкина, д. 17, стр. 2 (клубный дом класса люкс «Панорама»)

Позиционирование: фитнес-клуб для Вас и Вашей семьи.

Целевая аудитория : мужчины, женщины, 22-50 лет, дети (1.5. – 16 лет); топ-менеджеры и владельцы компаний, бизнес-элита; ценят комфорт и высокие стандарты качества; доход: 200 000 рублей + на члена семьи, имеют высокую покупательскую способность.

Посещаемость клуба: 500 - 700 человек в день

World Class Житная (открыт в 1993г и после реконструкции в 2007)

Первый фитнес-клуб в Москве. Расположен в центре Москвы.

Адрес: ул. Житная, 14, стр.2.

Позиционирование: фитнес-клуб для всей семьи.

Целевая аудитория : мужчины, женщины, 22-50 лет, дети (1.5 – 16 лет); топ-менеджеры и владельцы компаний, бизнес-элита и звезды шоу-бизнеса; ценят комфорт и высокие стандарты качества; доход 150 000 рублей

Посещаемость клуба: 600-800 человек в день

World Class Триумф (открыт в 2008 г)

Расположен в клубном доме класса премиум «Триумф Палас» в престижном районе Сокол

Адрес: Чапаевский пер., вл. 3

Позиционирование: фитнес-клуб для Вас и Вашей семьи.

Целевая аудитория : мужчины, женщины, 22-50 лет, Жильцы дома, менеджеры высшего звена крупных компаний. доход: 150 000 рублей на члена семьи.

Посещаемость клуба: 500 - 7000 человек в день

World Class Наметкина (открыт в 2003)

Адрес: ул.Наметкина, д.6, стр.1 (м.Новые Черемушки)
Позиционирование: фитнес-клуб для успешных людей
Целевая аудитория : мужчины (45%) и женщины (55%), 17 - 45 лет; менеджеры среднего и высшего звена, владельцы компаний, студенты престижных ВУЗов; занимают активную жизненную позицию; доход: 100 000 + на человека, имеют высокую покупательскую способность.
Посещаемость клуба: 600 - 800 человек в день.

World Class Lady's (открыт в 2002)

Адрес: ул.Профсоюзная, 31, корп.5 (м.Новые Черемушки)
Позиционирование: World Class Lady`s - создан только для женщин.
Программы составлены из занятий популярных среди женской аудитории и полезных для женского здоровья.
Целевая аудитория : женщины 25 - 55 ; обладают высоким профессиональным статусом: директора, руководители высшего и среднего звена; замужем, имеют детей; предпочитают традиционные развлечения (театр, музеи и т. п.); доход: 100 000 + на члена семьи.
Посещаемость клуба: 400 - 600 человек в день.

World Class Шереметьевская (открыт в 2002 г)

Расположен в престижном районе Москвы на северо-востоке столицы. Отдельное здание.
Адрес: 12-й проезд Марьиной Рощи, вл. 9
Позиционирование: фитнес-клуб для всей семьи.
Целевая аудитория : мужчины, женщины, 22-50 лет, дети (1.5 – 16 лет); менеджеры высшего и среднего звена крупных компаний. доход: 100 000 рублей +
Посещаемость клуба: 800 - 1000 человек в день.

World Class Арх Власова (открыт в 2002)

Расположен в престижном жилом районе в 5 минутах ходьбы от Воронцовского парка.
Адрес: ул.Архитектора Власова, 22 (м.Новые Черемушки)
Позиционирование: клуб для Вас и Ваших детей. Клуб с уникальным выбором спортивных и развивающих программ для детей от 6 месяцев до 16 лет.
Целевая аудитория : мужчины (27%) и женщины (38%), 22 - 45 лет, дети от 6 месяцев до 16 лет (30%), студенты (5%); заботятся о своём здоровье и здоровье своих детей; доход: 100 000 рублей + на члена семьи.
Посещаемость клуба: 400-600 человек в день.

World Class Олимпийский (открыт в 2004 году)

Новый фитнес-клуб. Расположен в центре города, в непосредственной близости со знаменитым с/к «Олимпийский».
Адрес: Олимпийский пр., д.16, корп.2 (м.Пр.Мира)
Позиционирование: фитнес-клуб для всей семьи.
Целевая аудитория : мужчины (41%) и женщины (42%), 25 - 45 лет, как правило семейные и имеющие детей, дети от 1,5 до 16 лет , студенты; ведущие активный образ жизни; доход: 100 000 рублей на чел.,
Посещаемость клуба: 800 - 1000 человек в день.

World Class Земляной вал (открыт в 2008 году)

Новый фитнес-клуб. расположенного в самом центре Москвы, в деловом комплексе класса «люкс» «Ситидел».
Адрес: ул. Земляной Вал, д.9, ДЦ "Ситидел", м. Курская
Позиционирование: Фитнес-клуб прямо на Садовом кольце для Вас и Ваших детей
Целевая аудитория : мужчины (41%) и женщины (42%), 25 - 45 лет; доход: 100 000 рублей + на чел., имеют высокую покупательскую способность.
Посещаемость клуба: 300 - 400 человек в день.

World Class Тульская (открыт в 2005 г)

Клуб для всей семьи. Расположен недалеко от центра Москвы.

Адрес: Варшавское шоссе, 12а, отдельное здание

Позиционирование: фитнес-клуб для всей семьи.

Целевая аудитория : мужчины, женщины, 22-50 лет, дети (1.5 – 16 лет); менеджеры высшего и среднего звена крупных компаний. доход: 100 000 руб + на члена семьи.

Посещаемость клуба 400-600 человек в день

World Class Северная Башня (открыт в 2008 г)

Расположен в деловом центре столицы «Москва-Сити»

Адрес: «Москва-Сити», Северная

Позиционирование: фитнес-клуб для успешных людей.

Целевая аудитория : мужчины, женщины, 22-50 лет, менеджеры высшего и среднего звена крупных компаний. доход: 100 000 рублей на члена семьи.

Посещаемость клуба: 400 - 600 человек в день

World Class Смоленский Пассаж (открыт в 2001)

Ультрасовременный клуб расположенный в самом центре города.

Адрес: Смоленская пл., 3, ТДК «Смоленский пассаж», 4эт.

Позиционирование: клуб для молодых амбициозных людей, стремящихся к успеху.

Целевая аудитория : мужчины (43%) и женщины (57%), 17 - 45 лет; менеджеры среднего и высшего звена, владельцы компаний, студенты престижных ВУЗов; иностранцы; доход: 80 000 рублей + на человека.

Посещаемость клуба: 500 - 700 человек в день.

World Class Капитолий (открыт в 2007 году)

Новый фитнес-клуб. Расположен в торговом центре Ашан.

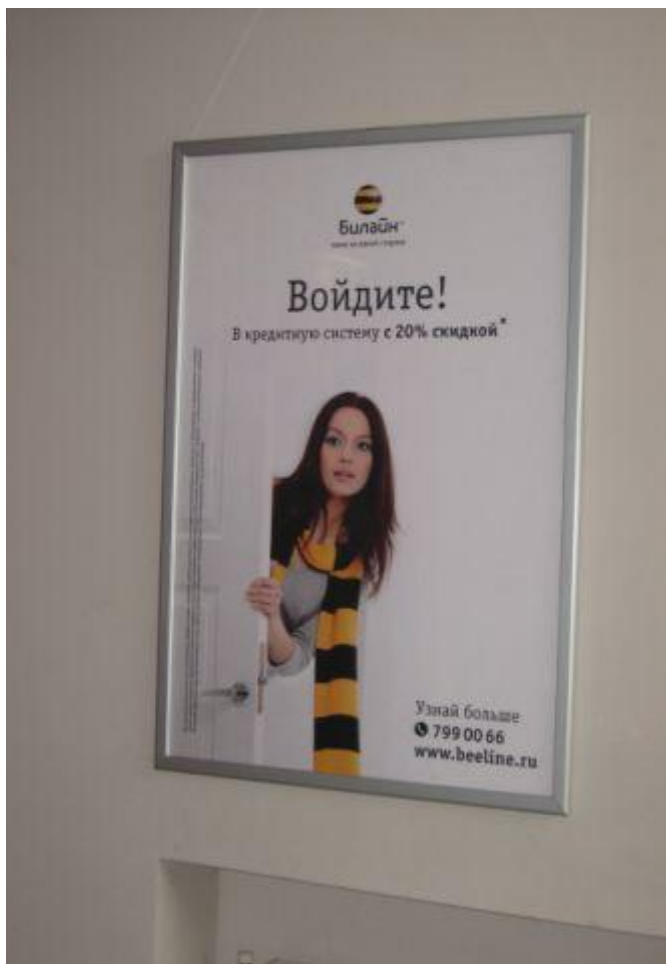
Адрес: Проспект Вернадского дом 6.

Позиционирование: фитнес-клуб для всей семьи.

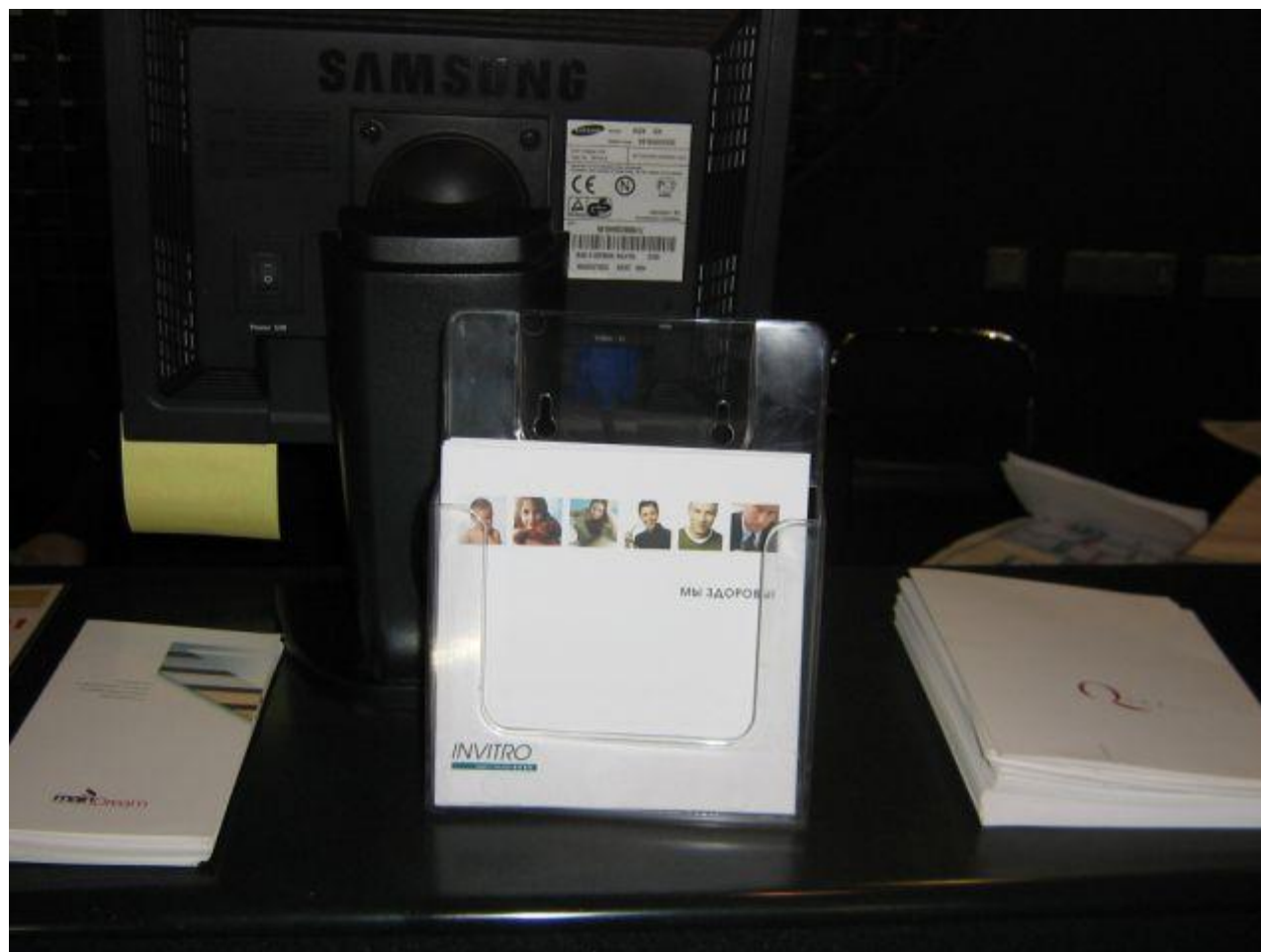
Целевая аудитория : мужчины (39%), женщины (49%) 22 - 50 лет, дети (12%), менеджеры высшего и среднего звена. Доход 100 000 рублей + на члена семьи

Посещаемость клуба: 500 - 700 человек в день.

Панель – рамка со стеклом. Размер 80x120 см. Рекомендуемый материал для печати – плотная бумага. Размещается в зоне рецепции, раздевалок.



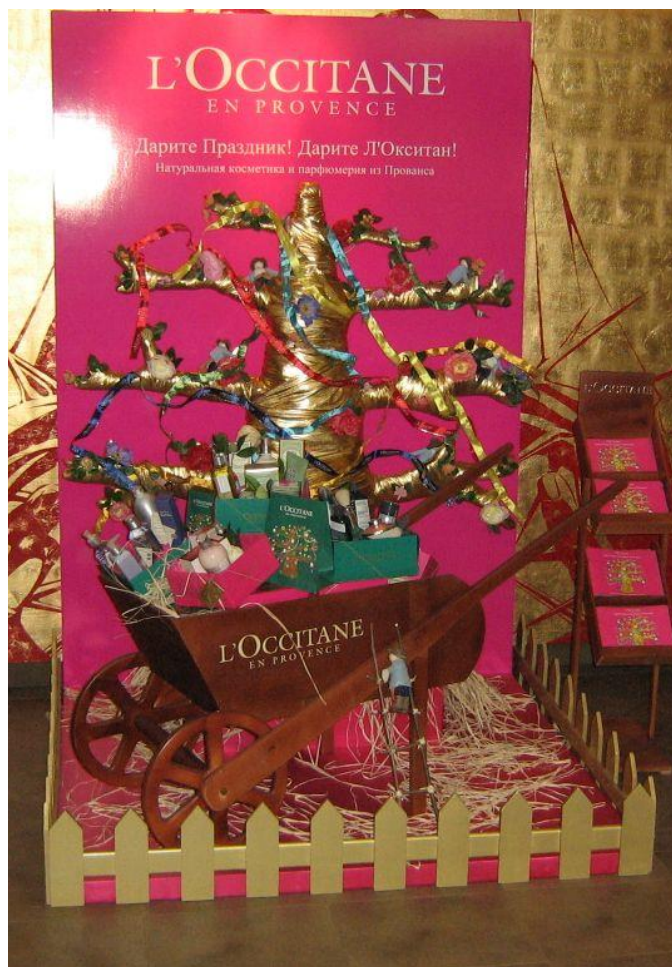
Мини-стойка/полиграфические материалы. Размер – не более 30х30см. Размещается на рецепционной доске или в зоне отдыха. Стойка может быть брендированной.



Зоны отдыха. Размещение полиграфических материалов.



Напольная стойка. Размер – по согласованию (может быть нестандартной).
Размещается в зоне рецепции, может содержать полиграфические материалы.



Объявления в раздевалке. Размер – по согласованию.



Раздача материалов через отдел продаж.

