



# Варианти стратегії створення фітнес - клубу

Київський університет ім. Бориса Грінченка

Лопатенко Г.О.  
к.н.ф.в. і с., доцент.



# Варианты стратегии создания фитнес - клуба

<b>Варианты</b>	<b>«Свой человек»</b>	<b>Опытный менеджер</b>	<b>Консалтинговая компания</b>
<b>Суть</b>	«своему человеку» (друг, подруга, жена, племянник и т.д.), который не чужд спорта, поручается «разобраться в предмете и построить клуб»	Нанимается опытный специалист, как правило, управляющий или директор известного клуба	Приглашается компания, которая профессионально занимается консалтингом



## Варианты стратегии создания фитнес - клуба

<b>Варианты</b>	<b>«Свой человек»</b>	<b>Опытный менеджер</b>	<b>Консалтинговая компания</b>
<b>Достоинства</b>	«Деньги не уходят на сторону, душевное спокойствие инвестора»	Экономия на предпроектном и проектном этапах	Несколько большие затраты на предпроектном и проектном этапах, когда вообще еще не ясно: «Что получится и надо ли этим заниматься?»



# Вариант «свой человек»

## НЕДОСТАТКИ:

Резкое увеличение инвестиционных расходов и срок окупаемости клуба в результате:

- 1. Задерживается дата открытия клуба (задержка в открытии означает, в зависимости от формата клуба, чистую потерю 50-150 тыс. у.е. ежемесячно)
- 2. Резко снижается эффективность предпродаж и «скорость» наполнения клуба клиентами (задерживается выход клуба на проектную мощность – от нескольких месяцев до нескольких лет – на столько же задерживается срок возврата инвестиций)
- 3. Стоимость ремонта, переделок, замены оборудования и.т.п. (из-за ошибок в проекте, строительстве, расчете инженерных сетей, отделке, оснащении и.т.п. «непредвиденные» расходы могут достичь уже в первый год эксплуатации половины инвестиционной стоимости)



# Вариант «опытный менеджер» НЕДОСТАТКИ:

- Получается клуб как слепок опыта, знаний (и незнаний) одного человека. Один человек, даже очень опытный, не может обладать необходимыми теоретическими знаниями, опытом и возможностями отслеживать новые тенденции сразу в нескольких ключевых областях.
- В результате: «где-то – густо, где-то – пусто». Кроме этого, 70-80% затрат консалтинга приходится на разработку документации клуба, отбор и обучение персонала. Эти разделы не под силу выполнить одному, поэтому деньги все равно придется тратить, но уже с потерей преемственности и четкой логики создания клуба: проектируют одни, технологии работы разрабатывают другие, учат третьи – классические: «лебедь, рак и щука»!

# Вариант

## «КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ»



- Снижение инвестиционных затрат, высокие конкурентные преимущества клуба после открытия, так как «консалтинговая компания» - это:
  - 1. Объединение группы сработавшихся квалифицированных специалистов различного профиля
  - 2. Аккумуляция новейших мировых данных, опыта создания и эксплуатации множества клубов
  - 3. Наличие наработок, технологий и документация по всем требуемым направлениям
  - 4. Деловые связи и информация о поставщиках и исполнителях работ
  - 5. Банк данных персонала, опыт его отбора и обучения с привлечением действительно лучших специалистов
  - 6. Возможность обеспечить системность и комплексность всего цикла работ – от разработки Бизнес-плана и Концепции фитнес-клуба до запуска, презентации и последующего сопровождения его работы



# Преимущества консалтинга

- Мировой опыт рекомендует не менее 5-7% затрат от стоимости нового для инвестора проекта направлять на консалтинг.
- В клубе есть ряд вопросов, поднять и решить которые можно только в рамках фитнес – консалтинга, то есть компании, работающей в интересах заказчика.



## Вопросы, которые решает консалтинговая компания

- Тема «воровства в клубе».
- Работа персональных менеджеров «адаптеров».
- Профессионализм фитнес - персонала.
- Документация и договорная база фитнес- клуба.





## Тема «воровства в клубе»

- По разным оценкам 10-20% от выручки разворовывается. Если выручка в год составляет 2-3 млн. у.е. , то можно подсчитать, какая часть, но уже чистой прибыли «проскакивает» мимо кармана инвестора, уменьшая доходы фитнес-клуба. Так как теоретически возможности для воровства есть на всех уровнях – от управляющего клубом, до уборщицы – то понятно, что этой проблемой эффективно могут заниматься только консультанты совместно с инвестором.



## Работа персональных менеджеров «адаптеров»

- Борьба за экономию средств, минимизацию штата и т.д. делает желательным выплачивать зарплату этим сотрудникам из премиального фонда как вознаграждение за приобретенные дополнительные услуги и продление членства клиентами. В то же время, из этого фонда получают премии: управляющий, директор по продажам и фитнес-директор. Таким образом. Все «ключевые» фигуры клуба не заинтересованы в появлении новых «нахлебников».



## Профессионализм фитнес - персонала

В клубе есть только два действенных стимула для образования и самообразования инструкторов и тренеров:

- 1) регулярное тестирование клиентов (фитнес-тестирование), чтобы была объективная информация о том, есть ли эффект от тренировок или вся работа персонала сводится к разговорам
- 2) регулярные аттестации персонала независимыми экспертами

Однако, и первый, и второй стимул первоначально воспринимается персоналом, как «жесткий кнут», и поэтому, все, начиная с фитнес-директора и менеджеров департаментов фитнес-клуба, стараются не поднимать эту тему. А управляющий, не желая «напрягать» коллектив, идет на поводу.



## Документация и договорная база фитнес-клуба

- Чтобы подготовить необходимый и юридически выверенный комплект документации силами сотрудников клуба, требуется 6-9 месяцев, во время которых клуб «лихорадит».
- В серьезных консалтинговых компаниях весь комплект документации имеется в наличии – и требуется лишь незначительные усилия, чтобы ее адаптировать под данный клуб.



# Формат консалтинговой компании

Три уровня специалистов:

1. **Теоретики** – основной задачей является изучение научной, научно-методической литературы, анализ, изучение тенденций индустрии «досуга и здоровья», социально-экономических изменений в обществе, создание новых идей, разработка новых и оригинальных технологий маркетинга, управления и тренировок - обеспечивать «игру на опережение» при создании нового клуба
2. **Продвинутые практики** – имеют большой опыт работы в клубах по профильному направлению, умеют анализировать и мыслить системно». Основная задача – это практическая реализация теоретических идей, создание технологии работы департаментов клуба и механизма их взаимодействия между собой
3. **Менеджеры и презентеры** – сотрудники, которые непосредственно работают с клиентами в фитнес-клубе, реализуют новые фитнес-технологии, учитывая региональный фактор, менталитет населения.



# Основные профессии специалистов консалтинговой компании

- «физкультурники» - тренеры и менеджеры, имеющие физкультурное образование или большой опыт занятий спортом
- «управленцы» и финансисты
- «продавцы фитнес-услуг»
- медицинский персонал
- психологи
- эксплуатационники (инженерного оборудования клуба)
- архитекторы-проектировщики



# Этапы создания фитнес-клуба

- Выбор варианта стратегии создания
- Проектирование и получение разрешительной документации
- Строительство
- Заключение договоров с поставщиками и закупка тренажерного и другого оборудования
- Запуск клуба



# Проектирование и получение разрешительной документации

- Создается архитектурный проект и рабочая документация для строительства нового здания или реконструкции имеющегося.
- Необходимо придерживаться правил:
  - 1) после определения места застройки эскизный проект здания должны рисовать те, кто разрабатывал Концепцию
  - 2) эта же команда должна сопровождать разработку проекта и рабочей документации





# Строительство

Необходим опытный человек, лояльный инвесторам, который будет контролировать каждый шаг строителей

От консалтинговой группы требуется:

- 1) Убедить инвесторов как можно раньше пригласить дизайнера
- 2) Квалифицированная консультация по покрытиям и отделочным материалам и контроль за прокладкой инженерных сетей
- 3) Убедить инвесторов на этом этапе начать подбирать «команду запуска» - будущих ведущих менеджеров клуба: управляющего, директора по продажам, фитнес-директора, технического директора



## Заключение договоров с поставщиками и закупка тренажерного и другого оборудования

- Консалтинговые компании имеют дилерские скидки.
- Если фитнес-клуб отказывается на этом этапе от услуг консалтинговой компании, то почти всегда гарантированы срывы сроков поставки, некомплектность и завышенная стоимость



# Запуск клуба

- Написание «технологий» каждого департамента и на их базе должностных инструкций всего персонала, причем не скопированные с какого-либо клуба , а свои собственные
- Разработка стратегии продаж и ценовой политики, разработка фирменного стиля, рекламного материала и организация работы офиса предпродаж
- Отбор и обучение персонала «под концепцию»
- Отладка работы всех департаментов клуба на базе «клубной программы» (система оперативного управления)