



Установочная сессия  
для функциональных руководителей и  
управляющих сети фитнес-клубов  
Drive Fitness

2018

# Итоги работы

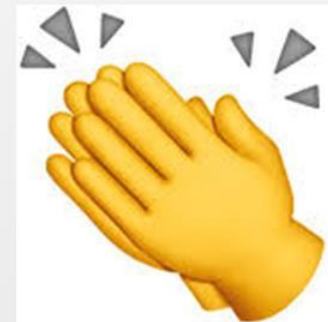
## Результаты IV квартала работы

Место в рейтинге	Клуб	План	Факт	Выполнение IV кв
1.	Кортео	13 933 408	15 509 690	111,31%
2.	Победа	11 790 204	13 009 970	110,35%
3.	Гагарин	11 084 063	11 864 058	107,04%
4.	Глобус	12 652 863	12 908 787	102,02%
5.	Парк Хаус	12 610 100	12 582 278	99,78%
6.	Айвазовский	12 281 606	12 012 933	97,81%
7.	Ботаника	13 166 162	12 561 920	95,41%
8.	Фаворит	9 355 000	7 812 313	83,51%

# Итоги работы

## Победитель в номинации «Акула продаж» 2017

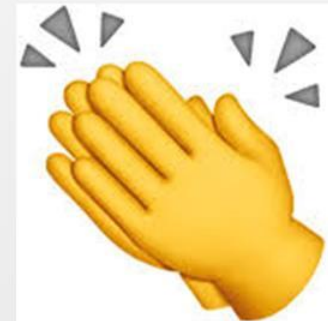
*Солодовникова Елена,  
управляющая ДФ-Кортео*



# Итоги работы

## Победитель в номинации «Лучший сервис» 2017

*Гостинина Анна,  
управляющая ДФ-Парк Хаус*



# Миссия и ценности компании

## Социальная миссия компании

*-Делаем фитнес частью жизни-*

## Ценности

Лояльность

Взаимоуважение

Профессионализм

Клиентоориентированность

Развитие

Результативность

Эффективность

Ответственность

Честность

## Внутренняя миссия компании

*-Мы достигаем поставленных финансовых показателей компании, одновременно предоставляя нашим клиентам высокое качество сервиса и услуг-*

# Философия компании

*Ты управляешь своей жизнью.  
Ощути драйв от своих достижений*

**Мы верим, что только те, кто берет на себя ответственность за свою жизнь, добиваются результата.**

Мы даем нашим клиентам площадку для мотивации, энергии и формирования сильного характера. Мы даем им возможность ощущать **драйв** от жизни, которую они сами создают. Мы вместе с ними радуемся их достижениям. Мы уверены, что человек, который способен изменить себя, способен изменить мир в лучшую сторону. Мы рады быть причастны к этому.

# Стратегия компании 2018

---

## Цель компании Drive Fitness 2018

Стать лидером среди операторов  
фитнес-услуг в среднем сегменте на рынке  
Екатеринбурга и Тюмени

# Стратегия компании 2018

## Критерии лидерства (как измерить)

- 1. Выполнение финансовых показателей** (выше/дороже, чем у конкурентов)
- 2. Количество клубов** (не приоритет лидерства, для нас важна наша стратегическая цель – 50 клубов к 2022 году)
- 3. Сервис** (мониторинг обратной связи от клиентов, рейтинг на сайтах-отзовиках, система оценки качества):
  - Чистота
  - Обратная связь от нас клиентам
  - Обслуживание клиентов (стандарты работы сотрудников)
  - Качество работы (бесперебойная работа клубов, отлаженные бизнес-процессы)
- 4. Маркетинг** (устойчивая ассоциация у людей с ТМ, цель – сильный желанный ЦА бренд).
- 5. IT-технологии** (автоматизированная работа, внедрение новых продуктов для клиентов)
- 6. Современность, быть в тренде** (дизайн, оснащение, продукты, услуги и тд)



# Стратегия компании 2018

## Проекты 2018

1. Мобильное приложение
2. Бонусная система для клиентов
3. Канал в Телеграм
4. Книга менеджера по работе с клиентами (свод стандартов, регламентов, механики работы и секретов успешного менеджера)
5. Книга администратора
6. Корпоративный журнал
7. Корпоративный портал
8. Обучения по продажам, менеджменту, сервису
9. Внедрение системы измерения индекса NPS

# Организационная структура СУС 2018



# Портрет управляющего фитнес-клуба Drive Fitness

Должность управляющего в Drive Fitness – одна из ключевых должностей первого уровня СУС.

Управляющий клубом DF – полноценный руководитель, который, в первую очередь, понимает и осознает, что **результаты работы клуба зависят только от него, а не от внешних обстоятельств. Он не обвиняет никого в своих неудачах.**

*Например, он рассуждает так: план не выполнен, потому что мы сработали не на 100%, а не потому что клиенты не дошли или план был не достижим.*

Именно это ключевое качество позволяет управляющему постоянно анализировать свою работу, видеть пробелы, исправлять ситуацию и достигать поставленных задач.

Управляющие в компании DF - это результативные руководители.  
*(в соответствии с ценностями компании, 99% - это не результат)*

# Портрет управляющего фитнес-клуба Drive Fitness (критерии выявляют сами управляющие)

Результативный управляющий	Эффективный управляющий (ПРОФИ)
Выполняет финансовые показатели на 100%	Перевыполняет финансовые показатели
Работает в рамках утвержденного бюджета	Всегда старается экономить ресурсы компании
Выполняет поставленные задачи в срок	Выполняет поставленные задачи быстрее, качественнее
Выполняет задачи, но может понять	Не ноет, не жалуется
Компетентен в своих функциях	Умеет работать в режиме многозадачности и расставлять приоритеты
Выполняет функции руководителя	Самостоятельно принимает решения и несет за них ответственность
Несет ответственность за себя	Несет ответственность за своих сотрудников
	Креативный, Инициативный, Харизматичный
	Самокритичный, Амбициозный, Перфекционист
	Постоянно развивается, ставит личные цели
	Принципиальный, дотошный к деталям, ищет причины проблемы, а не оправдания

# Портрет управляющего фитнес-клуба Drive Fitness

---

*Что сделать результативному  
управляющему, чтобы выйти на новый  
уровень и стать эффективным?*

**ПРОКАЧИВАТЬ СЕБЯ!**

# Портрет управляющего фитнес-клуба Drive Fitness

Первый шаг – научиться быстро принимать изменения, адаптироваться под новую реальность и быть гибким.

## **Этапы принятия изменений (горя)**

1. Отрицание
2. Гнев
3. Торг
4. Депрессия
5. Принятие (не путать со смирением)

*Считается, что чем быстрее человек доходит до этапа «Принятие» (если вообще доходит), тем он более зрелый как личность.*

## **Вопросы к себе на этапе «Принятие»:**

- Что от меня зависит? Что я могу сделать?
- Что от меня не зависит? На что из этого я могу повлиять?
- В чем я могу стать лучше?
- Как мне достичь результата?
- Что бы на моем месте сделал эффективный руководитель?

# Для саморазвития ТОП 6 книг (с чего нужно начать)

1. Настольная книга руководителя: 45 татуировок менеджера / продавана. М.Батырев
2. Люди, которые играют в игры. Э.Берн
3. Номер 1. Как стать лучшим в том, что ты делаешь. И.Манн
4. 7 навыков высокоэффективных людей / 7 навыков высокоэффективных менеджеров. С.Кови
5. Тайм драйв. Как успевать жить и работать. Г.Архангельский

# Для мотивации

## **Фильмы:**

Бойлерная

Дьявол носит Прада

!В погоне за счастьем

Человек, который изменил все

Основатель

Несмотря ни на что

Продавец

Железная леди