

УДК 339.138

**Маркетинговый анализ стратегии сети фитнес-клубов «ФизКульт» в
Нижегородском регионе**

*Вагин Д.Ю., к.соц.н., доцент
кафедры инновационных технологий менеджмента*

e-mail: 403485@mail.ru

Куренная А.А., студент

e-mail: kurennya00@bk.ru

Суматохина Е., студент

e-mail: sumatohina_k@mail.ru

*ФГБОУ ВО Нижегородский государственный
педагогический университет им. К. Минина*

Аннотация: в статье представлен анализ маркетинговой стратегии сети фитнес-клубов «ФизКульт» в Нижегородском регионе. Особое внимание уделяется способам воспитания лояльных клиентов, верных идеям компании, а также методам их привлечения и удержания.

Ключевые слова: маркетинг, стратегия, бренд, клиент, услуги.

Согласно проведенному компанией «БелБизнесКонсалтинг» исследованию, в 2018 году объем оказанных платных услуг населению в области фитнеса в России увеличился на 20% и продолжает стабильно расти. Число фитнес-клубов и тренажерных залов также продолжает увеличиваться с 2012 года. Данная тенденция связана с ростом популярности здорового образа жизни среди населения России.

По данным 2018 года в Нижегородском регионе существует около 130 фитнес-центров. Самыми распространенными фитнес-центрами на территории Нижегородской области являются центры сети фитнес-клубов «ФизКульт», основанной в 2006 году и являющейся частью «Русской Фитнес Группы», крупнейшей фитнес-корпорации в России на 2018 год. На июнь 2019 года в Нижегородском регионе насчитывается 9 фитнес-клубов сети «ФизКульт» и 1 фитнес-клуб в городе Дзержинск, Нижегородской области. Популярность данной сети может обеспечивать ряд факторов: доступность цен на абонементы, большой перечень предоставляемых услуг, удобное географическое расположение каждого фитнес-клуба, доброжелательный и квалифицированный персонал, программы лояльности для клиентов, грамотное продвижение бренда. Рассмотрим в отдельности каждый фактор.

Цены: сеть фитнес-клубов «ФизКульт» является бизнес форматом компании «Русская Фитнес Группа» и нацелена на потребителя со средним достатком. Главным преимуществом «ФизКульт» является демократическая ценовая политика, позволяющая получить весь спектр фитнес-услуг (тренажерные залы, бассейн, кардиозона, залы аэробики, танцевальные и силовые программы, уникальные программы по силовому и

функциональному тренингу, йога и восточные единоборства) по доступной цене.

Программа лояльности для клиентов: сеть фитнес-клубов «ФизКульт» использует различные программы лояльности для своих клиентов, например, скидки студентам до 33% на месячный абонемент или продление абонемента за счет приведенных в клуб друзей. Также стоит отметить особую бонусную систему: каждому клиенту, в зависимости от срока его посещения фитнес-клуба, присваивается особый статус: NEW (меньше 2 месяцев), BASE (от 2 месяцев до 1 года), BRONZE (от 1 до 3 лет), SILVER (от 3 до 5 лет), GOLD (от 5 до 7 лет), BLACK (более 7 лет). Соответственно, чем больше непрерывное членство в фитнес-клубе, тем выше статус и больше персональных бонусов, предоставляемых привилегий. Баллами можно расплачиваться на территории клуба за покупку или продление абонемента, заморозку абонемента, за оказание платных услуг, за покупку полотенец. Таким образом, сеть фитнес-клубов «ФизКульт» не только предоставляет различные скидки своим клиентам, но и стимулирует их на продление абонементов.

Расположение фитнес-клубов: все фитнес-клубы сети «ФизКульт» располагаются в спальных районах города или в крупных торговых центрах, остальные в новых жилых комплексах. Данная стратегия была выбрана с целью предоставления клиентам максимальной безопасности и комфорта. До каждого фитнес-клуба можно удобно добраться на общественном транспорте, который подъезжает практически к входу в фитнес-клуб, либо на собственном транспорте и тогда, клиент может быть уверен в наличии парковочных, охраняемых мест.

Перечень предоставляемых услуг:

Сеть фитнес-клубов «ФизКульт» предлагает своим потребителям самые современные и разнообразные программы.

Все спортивные и танцевальные занятия проходят под четким контролем тренеров. Нагрузку и интенсивность занятий можно решить самостоятельно.

Так же при желании каждый участник клуба может перед занятиями, пройти специальные тесты на определение уровня своей физической подготовки.

В некоторых фитнес-клубах сети предлагаются индивидуальные тренировки для людей с ограниченными возможностями.

Занятия для взрослых: «CYCLE 30» (кардиотренировки на велотренажерах); йога, пилатес, миофасциальный релиз, стрейч; «OUTDOOR» (занятия на свежем воздухе); «BODY PAMP», «BODY COMBAT» (силовые тренировки на все группы мышц); «ZUMBA» (танцы народов Африки); боевые искусства; «AQUA ABS», «AQUA SHAPE», «AQUA MOTION» (занятия в бассейне); тренажёрный зал (занятия самостоятельно и с индивидуальным тренером).

Занятия для детей: секция по плаванию от 4-6 лет, секция по плаванию от 6-9 лет; «ЗОНА ЗАПЛЕСКА», «ОЗОРНЫЕ ПУЫРИКИ», «ВЕСЕЛЫЕ РЫБКИ» (занятия в бассейне); йога для детей; боевые искусства.

Персонал:

Слаженная работа сети фитнес-клубов «ФизКульт» представляет собой деятельность целой команды: инструкторов и тренеров, медицинских работников, мастеров по техническому обслуживанию вентиляции, кондиционеров, тренажёров, работников службы охраны, администраторов, менеджеров.

Весь кадровый состав сети фитнес-клубов «ФизКульт», начиная с администраторов, имеет профильное образование, подтвержденное соответствующими документами.

В компании разработана система аттестации персонала, которую ежегодно проходят все инструкторы и тренеры сети, для подтверждения своего уровня знаний и подготовки.

Весь спортивный персонал в обязательном порядке участвует во всевозможных российских и зарубежных фитнес-фестивалях, для приобретения новых знаний и опыта.

Так же для разнообразия ежедневных занятий в фитнес-клубы регулярно приглашаются спортивные тренеры из других центров и клубов нашей страны и иностранные специалисты, которые знакомят участников клуба с новыми спортивными программами, физкультурными направлениями.

Продвижение бренда: сеть фитнес-клубов «ФизКульт» ведет активную маркетинговую и рекламную политику. Каждый сезон компания разрабатывает специальные маркетинговые программы, направленные на увеличение объема продаж.

Реклама данной сети клубов обращается к целевой аудитории со слоганом включить фитнес в свою жизнь, потому что занятия физкультурой помогают человеку стать уверенным в себе, здоровым и успешным.

Найти «ФизКульт» в сети Интернет не вызовет затруднений. Дизайн сайта очень красочный. Он понятен в использовании, имеются вкладки с интересующими разделами. Очень высокая скорость загрузки страниц позволяет найти всю необходимую информацию о расписании занятий в том или ином клубе сети, о тренерах, проводящих занятия. Изменения в расписании занятий в автоматическом режиме своевременно доводятся до клиентов, что позволяет оптимально распланировать свое время и обязательно найти время для спорта.

Сеть фитнес-клубов «ФизКульт» - это не только эффективные тренировки, но ещё и потрясающая атмосфера, которая в сочетании с широким набором услуг делает его очень популярным среди клубов Нижнего Новгорода

Список использованной литературы:

1. Афанасьев М.П. Маркетинг: стратегия и практика фирмы. - М., Финстатинформ, 2012. – 386 с.
2. Болт Г. Д. Практическое руководство по управлению сбытом. - М., 2010. - 486с.
3. Маркетинг / Б. А. Соловьев, А. А. Мешков, Б. В. Мусатов. – Москва: Инфра-М, 2013. – 335 с.
4. Романцов, А.Н. Event-маркетинг: сущность и особенности организации: практ. пособие / А.Н. Романцов. - М.: Дашков и К, 2014. – 114 с.
5. Синяева, И.М. Маркетинг: теория и практика: учеб.для студ. вузов, обуч. по экон. спец. / И.М.Синяева, О.Н.Романенкова. - М.: Юрайт, 2014. - 652 с.

Контактный телефон +79159471050